Embora a Bíblia seja citada a todo instante, a sabedoria contida nela é pouco conhecida pela maioria das pessoas. Consciente da riqueza de conselhos que ela encerra, Steven K. Scott apresenta neste livro valiosos princípios de vida retirados da história de Salomão.

Nascido por volta de 974 a.C., Salomão foi coroado rei de Israel com apenas 12 anos de idade. Segundo o Antigo Testamento, Deus apareceu para ele e ofereceu lhe dar o que quisesse, mas o jovem pediu apenas sabedoria para governar seu povo. Fascinado com tamanha humildade, Deus o transformou no homem mais rico, sábio e vitorioso de todos os tempos.

Salomão agia de acordo com determinadas regras de conduta que foram registradas no Livro dos Provérbios e que devem ser seguidas por aqueles que desejam construir uma vida feliz, íntegra e bem-sucedida.

Conheça alguns dos ensinamentos deste livro:

• Para construir uma felicidade duradoura e consistente, é preciso desenvolver um coração grato, destruir as sementes da ganância e da inveja e viver com sabedoria.

• O sucesso depende de visão (ter clareza de seus desejos e um plano detalhado para concretizá-los) e esperança (estar seguro de que suas metas serão alcançadas).

• Para obter um resultado extraordinário, é necessário agir com dedicação, meticulosidade e honestidade.

• Devemos ter atenção com as palavras que usamos e com nossa capacidade de ouvir e de persuadir os outros, pois nossos relacionamentos e negócios dependem muito disso.

• Precisamos de parceiros com quem possamos compartilhar nossas idéias e que ofereçam conselhos e críticas sempre que necessário.

SEXTANTE

ISBN 978-85-7542-416-2
9 788575 424162

Steven K. Scott
SALOMÃO, O HOMEM MAIS RICO QUE JÁ EXISTIU

Steven K. Scott
SALOMÃO, O HOMEM MAIS RICO QUE JÁ EXISTIU
A SABEDORIA DA BÍBLIA PARA UMA VIDA PLENA E BEM-SUCEDIDA
SEXTANTE

SALOMÃO, O HOMEM MAIS RICO QUE JÁ EXISTIU

Steven K. Scott

UNIVERSO UNIDO
E-BOOKS E DOCS

CONTRA- CAPA

Embora a Bíblia seja citada a todo instante, a sabedoria contida nela é pouco conhecida pela maioria das pessoas. Consciente da riqueza de conselhos que ela encerra, Steven K. Scott apresenta neste livro valiosos princípios de vida retirados da história de Salomão.

Nascido por volta de 974 a.C., Salomão foi coroado rei de Israel com apenas 12 anos de idade. Segundo o Antigo Testamento, Deus apareceu para ele e ofereceu lhe dar o que quisesse, mas o jovem pediu apenas sabedoria para governar seu povo. Fascinado com tamanha humildade, Deus o transformou no homem mais rico, sábio e vitorioso de todos os tempos.

Salomão agia de acordo com determinadas regras de conduta que foram registradas no Livro dos Provérbios e que devem ser seguidas por aqueles que desejam construir uma vida feliz, íntegra e bem-sucedida.

Conheça alguns dos ensinamentos deste livro:

- Para construir uma felicidade duradoura e consistente, é preciso desenvolver um coração grato, destruir as sementes da ganância e da inveja e viver com sabedoria.
- O sucesso depende de visão (ter clareza de seus desejos e um plano detalhado para concretizá-los) e esperança (estar seguro de que suas metas serão alcançadas).
- Para obter um resultado extraordinário, é necessário agir com dedicação, meticulosidade e honestidade.
- Devemos ter atenção com as palavras que usamos e com nossa capacidade de ouvir e de persuadir os outros, pois nossos relacionamentos e negócios dependem muito disso.
- Precisamos de parceiros com quem possamos compartilhar nossas idéias e que ofereçam conselhos e críticas sempre que necessário.

ORELHA DO LIVRO IMPRESSO:

"Os conselhos, ensinamentos e técnicas que este livro oferece são realmente transformadores. Você pode aplicá-los à sua carreira, à sua vida social ou aos seus relacionamentos, e logo verá que eles têm o poder de mudar tudo!"

JOAN LUNDAN

Nos seis anos seguintes à sua formatura, Steven K. Scott foi demitido de nove empregos. Tentou abrir seu próprio negócio duas vezes, mas fracassou. Por mais que se esforçasse, não conseguia ser bem-sucedido em nada.

Mas um dia ele conheceu o Livro dos Provérbios de Salomão e, a partir daí, sua vida começou a mudar em todos os níveis: pessoal, profissional e financeiro. Steven descobriu que, ao aplicar os conceitos do antigo rei em seu dia-a-dia, era possível transformar tudo o que não estava dando certo — e melhorar aquilo que ia bem.

Neste livro, o autor faz uma análise dos principais ensinamentos de Salomão, mostrando como eles podem ajudar você a realizar seus objetivos, resolver conflitos, melhorar seus relacionamentos, aumentar sua capacidade de comunicação, conquistar a independência financeira e, principalmente, obter riqueza espiritual e paz interior.

De forma didática e inspiradora, Steven ilustra cada capítulo com histórias reais, exercícios práticos e técnicas que vão fazer você:

- Descobrir o segredo da felicidade e deixar de procurá-la nos lugares errados.
- Compreender a importância dos conflitos e das críticas nos relacionamentos.
- Aprender a se livrar da raiva e da inveja.
- Fundamentar sua vida na integridade e na diligência.
- Manter-se longe da ganância e da arrogância.

Sobre o autor

Steven K. Scott, escritor, produtor, diretor e empresário de marketing, é um dos fundadores da American Telecast Corporation, uma organização poderosa e multimilionária. Ele é autor de cinco livros e palestrante na área de realização pessoal e profissional.

Sumário

Prefácio 5
1.Como o homem mais rico que já existiu pode lhe trazer mais felicidade, sucesso e dinheiro..... 7
2.O segredo para vencer qualquer competição..... 12
3.A atividade que gera um sucesso extraordinário..... 28
4.O poderoso segredo de Salomão para transformar sonhos em realidade 37
5.A chave que abre qualquer porta 44
6.O grande acelerador: o segredo para o máximo de sucesso no menor tempo possível 58
7.O segredo da felicidade 73
8.As quatro qualidades que tornam você inestimável..... 79
9.Vencendo e solucionando qualquer conflito..... 88
10.Transformando seu pior inimigo no seu melhor amigo..... 103
11.Superando a força que mais destrói relacionamentos 115
12.Desarmando as armadilhas do caminho para o sucesso 126
13.A maior causa do prejuízo financeiro 136
14.Derrotando o inimigo da felicidade e do sucesso..... 146
15.O alicerce do sucesso de Salomão..... 157

Prefácio

Por Dr. Gary Smalley

Em 1974, eu estava passando a noite na pequena casa de Steven Scott em Phoenix, Arizona, quando ele me contou sobre as dificuldades que enfrentava na carreira. Steven estava um pouco desanimado na época. Acabara de perder o sexto emprego desde que se formara na faculdade, quatro anos antes. Parecia que, por mais que se esforçasse, não conseguia manter um emprego. Já havia tentado começar seu próprio negócio duas vezes, mas ambas as tentativas falharam. Ele queria saber se eu tinha alguma sugestão a dar. Pedi que me deixasse pensar até o dia seguinte. Ao rezar, tive uma idéia. Durante o café da manhã, perguntei a Steven:

- O que você acha de se tornar mais inteligente do que todos os seus chefes?

Ele respondeu com sarcasmo:

- Conta outra.

-Acredite em mim - eu disse. - Garanto que, se você fizer uma coisinha só, dentro de dois anos será mais importante do que todos os seus futuros chefes. E aposto que em cinco anos ficará milionário.

Ele pensou que eu estava louco. Então perguntou o que teria de fazer. Eu falei o seguinte:

- Existem 31 dias no mês e 31 capítulos no Livro dos Provérbios da Bíblia. Todos os dias de manhã, leia o capítulo dos Provérbios que corresponde àquele dia. Leia dois capítulos no último dia dos meses que têm 30 dias. Faça isso diariamente, mês após mês, e garanto que em dois anos você será mais inteligente do que todos os seus chefes. Faça o mesmo durante cinco anos e aposto que vai ficar milionário.

Sugeri que ele lesse os Provérbios com papel e caneta à mão para fazer anotações sobre o conhecimento e a sabedoria adquiridos. Acreditava

que o saber que Steven iria extrair dos Provérbios mudaria sua vida. O que não sabia é que ele usaria a mesma sabedoria para mudar a minha. Steven aceitou meu desafio e começou a ler um capítulo dos Provérbios por dia. Dentro de dois anos, tinha seguido o conselho de Salomão de arranjar um sócio e, juntos, montaram uma empresa de marketing. Em questão de meses, a empresa estava faturando milhões de dólares por semana. Steven se tornou multimilionário em relativamente pouco tempo, mas este *não* é o fim da história.

Dois anos depois de ele e o sócio começarem o negócio, Steven me ligou perguntando se eu queria escrever dois livros sobre casamentos. Eu nunca tinha escrito um livro na vida e havia 10 anos pedia a Deus pela oportunidade de escrever um exatamente sobre esse assunto: casamentos. E lá estava Steven me pedindo para escrever dois, um para homens e outro para mulheres. Juntos, escrevemos *Que bom se ele soubesse!* e *Ela precisa saber!*, que se tornaram best-sellers e foram publicados em vários países.

Steven Scott não só ajudou a realizar meus sonhos; ele é também, há mais de 30 anos, um dos meus melhores amigos. A sabedoria que adquiriu do Livro dos Provérbios mudou a sua vida, a minha e a de milhões de pessoas. É empolgante para mim pensar nas pessoas que estão prestes a conhecer a incomparável sabedoria e os incrivelmente práticos conselhos e advertências de Salomão.

CAPÍTULO 1

Como o homem mais rico que já existiu pode lhe trazer mais felicidade, sucesso e dinheiro

Imagine sair de um salário abaixo da média para uma renda pessoal de mais de 600 mil dólares por mês. Imagine perder nove empregos durante os seis anos que se seguiram à faculdade e, então, no décimo, erguer 12 negócios do zero, alcançando vendas de bilhões de dólares. Imagine fazer tudo isso seguindo passos específicos ensinados por Salomão no Livro dos Provérbios do Antigo Testamento.

Por outro lado, o que aconteceu quando agi *contra* os conselhos de Salomão foi igualmente convincente. Em três ocasiões, desrespeitei três das advertências dele e perdi milhões de dólares em maus investimentos. Se tivesse seguido seus ensinamentos, não teria perdido um centavo. Ignorei o conselho sobre relacionamentos e vi um sólido casamento ser destruído. Então, seguindo o mesmo conselho, recuperei meu casamento e hoje sou mais feliz do que nunca com minha esposa.

Poderíamos chamar isso de coincidência, se o fato de ter seguido os conselhos de Salomão tivesse funcionado apenas algumas vezes no decorrer da minha vida. Poderíamos chamar de sorte, se o fato de eu ter ignorado seus conselhos e advertências tivesse resultado em alguns pequenos contratempos. Porém, como ao seguir os seus ensinamentos obtive um sucesso pessoal, profissional e financeiro tão significativo para mim e para inúmeras outras pessoas, e como deixar de ouvir suas advertências causou desoladoras catástrofes pessoais e financeiras, mesmo o cético mais empedernido deve admitir o que sábios, reis e rainhas de todo o mundo reconheceram: Salomão foi o homem mais sábio que já existiu.

Assim como existem leis invisíveis que regem o universo físico, Salomão revela "leis de conduta" que regem de forma invisível todos os aspectos da vida

Todas as vezes que você entra em um avião, as leis físicas da gravidade e da aerodinâmica regem seu destino. Se o piloto e o avião agirem de acordo com essas leis, você chegará em segurança ao seu destino. Se, por qualquer motivo, eles não agirem de acordo com essas leis, você voltará ao chão, de um jeito ou de outro. Não importa a sua opinião sobre essas leis, se você as ama ou odeia, se decide ignorá-las ou não; elas vão *continuar* existindo e *irão* reger seu vôo. Felizmente, pilotos, engenheiros aeronáuticos e projetistas de aviões as compreendem plenamente e, portanto, podem usá-las de modo bastante proveitoso. São capazes de construir e pilotar aviões que nos transportam de forma rápida, segura e confortável aos nossos destinos. Se desconhecessem essas leis, nenhum avião conseguiria voar.

Assim como existem leis físicas que regem o universo, existem leis de conduta tão certas e verdadeiras quanto elas. Quer você as ame ou odeie, elas vão *continuar* existindo e *irão* reger sua vida. Salomão não só revela essas leis no livro bíblico dos Provérbios como também nos mostra como usá-las para o nosso benefício.

As leis de conduta são tão antigas quanto a própria vida humana. Desconhecê-las só serve para restringir sua capacidade de alcançar felicidade, satisfação, propósito e sucesso verdadeiros.

Muitas pessoas agem de acordo com algumas dessas leis por acaso, sem conhecê-las ou compreendê-las, e atingem um certo nível de sucesso ou felicidade ao fazê-lo. Porém o mais comum é que a ignorância dessas leis crie obstáculos para um sucesso e satisfação permanentes. Por outro lado, os que aprendem a usar essas leis em sua jornada de vida alcançarão um nível de propósito, sucesso e felicidade que para outras

pessoas só é possível em sonhos. A vida *impelida* pelo propósito se tornará a vida em que esse propósito se *realiza.*

A oração de Salomão

Salomão nasceu por volta do ano 974 a.C. e foi coroado rei de Israel pelo pai, Davi, pouco antes da morte deste. Ele tinha 12 anos de idade. Sentia muito medo de governar Israel, receando que não tivesse a sabedoria necessária. De acordo com o Antigo Testamento, Deus apareceu para Salomão e perguntou o que ele queria. Salomão pediu apenas sabedoria e conhecimento para poder julgar com probidade o grande povo de Israel (I Reis 3:9; II Crônicas 1:10). Então Deus disse que, por ele não ter pedido riquezas, bens, honras e vitórias sobre os inimigos, lhe seriam concedidos mais bens, sabedoria, conhecimento, riquezas e honra do que a qualquer rei do passado ou do futuro. A promessa foi cumprida. A sabedoria, o sucesso e a riqueza de Salomão aumentaram de forma inimaginável. Além das reservas de ouro que valeriam centenas de bilhões de dólares no mercado atual, ele possuía 4 mil estábulos para seus cavalos e carruagens, e sua folha de pagamento incluía 12 mil cavaleiros. Governantes de nações do mundo inteiro buscaram seus conselhos e pagaram caro por eles. No entanto, no meio da vida, ele começou a violar as regras de conduta, os princípios e estratégias que articulara com tanta sabedoria no Livro dos Provérbios e, ao fazê-lo, seu sucesso e felicidade desapareceram. Para nossa sorte, ele registrou muitas de suas leis de conduta no Livro dos Provérbios.

Quebrando o código de Salomão

Embora cada provérbio ofereça um ensinamento óbvio, muitas vezes o verdadeiro tesouro está enterrado sob a superfície. Salomão roga no versículo 4 do segundo capítulo que busquemos a sabedoria e o conhecimento da mesma forma como buscaríamos prata ou um tesouro escondido. Para tanto, precisamos muitas vezes olhar para o pano de fundo dos Provérbios, para seu contexto e até mesmo para as nuances das palavras em hebraico do texto original. Em muitos casos, os tesouros podem ser encontrados no sentido inverso de um provérbio. Ao fazer isso, não apenas descobrimos as leis de conduta de Salomão como encontramos também a prata e o tesouro escondido de que falamos: um tesouro que durará para além da nossa vida.

Não sou a única pessoa que alcançou sonhos impossíveis seguindo as estratégias de Salomão. Adoro ler biografias de indivíduos que realizaram feitos extraordinários, tanto nos tempos modernos quanto no decorrer da História. Estudando suas vidas, descobri que também seu sucesso foi alcançado por meio de ações e atitudes que refletiam os ensinamentos de Salomão, mesmo que alguns nunca tenham lido seus escritos. George Washington, Thomas Jefferson, Abraham Lincoln, Henry Ford e Thomas Edison leram os Provérbios na juventude. ícones modernos como Bill Gates, Sam Walton, Helen Keller, Steven Spielberg e Oprah Winfrey alcançaram seus sonhos impossíveis fazendo as mesmíssimas coisas que Salomão aconselha a cada um de nós. Já vi desastres ocorrerem a homens, empresas e nações que agiram contrariamente às advertências de Salomão. Adolf Hitler foi capaz de enfeitiçar toda uma nação por ela ter ignorado os avisos de Salomão. Os Estados Unidos foram surpreendidos em Pearl Harbor. Todos esses eventos se deram pela violação dos conselhos de Salomão.

O que a sabedoria de Salomão pode fazer por você?

Então o que os ensinamentos de Salomão podem fazer por sua carreira, seus relacionamentos e sua vida pessoal? Eis algumas recompensas que, segundo Salomão, você pode esperar se seguir os seus conselhos.

Os benefícios das estratégias de Salomão

- Sabedoria
- Prudência
- Capacidade de julgar
- Preservação e proteção
- Sucesso
- Mais saúde
- Vida mais longa
- Honra
- Abundância financeira
- Estima dos poderosos
- Elogios e promoções
- Independência financeira
- Confiança
- Força de caráter
- Coragem
- Conquistas extraordinárias
- Realização pessoal
- Ótimos relacionamentos
- Uma vida cheia de sentido
- Amor e admiração das outras pessoas
- Compreensão

Neste livro me concentrarei nas estratégias e passos extraídos do livro bíblico dos Provérbios que apliquei às áreas profissional, pessoal e financeira da minha própria vida. Após examinarmos os conselhos de Salomão em cada capítulo, oferecerei algumas técnicas simples que utilizei para implementar os conselhos no meu cotidiano.

Ao final de cada capítulo, acrescentei uma seção chamada "Do Conhecimento para a Sabedoria", com exercícios específicos que possibilitarão a você aplicar o conselho de Salomão de forma prática e poderosa. Faça isso e começará a gozar de um nível de sucesso e realização pessoal com o qual jamais sonhou. Por mais bem-sucedido que você seja agora, o seu futuro se tornará muito melhor. Vamos começar a aventura!

CAPÍTULO 2

O segredo para vencer qualquer competição

Vês um homem diligente em seu trabalho?
Ele será posto a serviço de reis.
- Provérbios 22:29

Sempre que assumimos uma tarefa ou perseguimos um objetivo, podemos chegar a resultados incríveis, ótimos, bons, razoáveis, ruins, terríveis e catastróficos. Em mais de 50 anos, passei por todos esses tipos de resultados nos âmbitos pessoal, profissional e financeiro. Estudando as vidas de muitas das pessoas mais bem-sucedidas da História, descobri que também elas passaram por toda essa gama de resultados em uma ou mais áreas. Porém, nas áreas de suas maiores conquistas, sem exceção, alcançaram resultados incríveis. E todas conseguiram isso porque aprenderam e utilizaram uma habilidade simples, porém

inacreditavelmente poderosa. Essa habilidade foi o segredo da conquista de seus sonhos impossíveis. George Washington, Thomas Jefferson, Benjamin Franklin, Thomas Edison, Clara Barton, John D. Rockefeller, Henry Ford, Sam Walton, Walt Disney, Bill Gates, Oprah Winfrey e Steven Spielberg são apenas alguns dos que a utilizaram. O fato é que, sempre que colocada em prática, essa habilidade gera resultados incríveis. E também podemos afirmar que sem ela esses mesmos resultados nunca são alcançados.

Infelizmente, menos de uma em cada mil pessoas a utiliza plenamente. A boa notícia é que essa habilidade é de fácil aprendizagem e pode ser colocada em prática por qualquer um, independentemente de sua origem, escolaridade ou QI.

Estou falando sobre a habilidade da *diligência.* A maioria das pessoas pensa que sabe o que isso significa, mas não é verdade. Quando Salomão fala sobre diligência, está se referindo a uma característica tão rara quanto um diamante de 10 quilates. É rara porque a verdadeira diligência é contrária à natureza dos seres humanos.

Todos possuímos características que fazem parte da condição humana e que produzem nossos impulsos naturais, inclinações, forças e fraquezas. A diligência, no entanto, não é uma delas. Na verdade, a característica comum a todos os seres humanos é o desejo de gratificação instantânea. Queremos o máximo possível o mais rápido possível. Todos temos uma inclinação natural a seguir o caminho que oferece menos resistência. Felizmente, apesar disso, podemos *escolher* um que ofereça maior resistência e nos tornarmos diligentes em relação a qualquer empreendimento, projeto ou objetivo. Se você desenvolver o tipo de diligência à qual Salomão se refere, será capaz de alcançar resultados incríveis em qualquer área importante da sua vida.

O conceito de diligência de Salomão não é o que você pensa

Meu dicionário eletrônico descreve diligência como "um esforço persistente e que envolve trabalho pesado no intuito de realizar algo". Adoro a palavra "persistente". Ela faz, sem dúvida nenhuma, parte da diligência. Por outro lado, "trabalho pesado" não é o termo mais apropriado para entender o que Salomão quer dizer. Prefiro usar a expressão "trabalho inteligente". Se eu tentasse derrubar uma árvore com um martelo, teria de trabalhar pesado, mas certamente não seria diligente. Levaria horas ou até dias para fazer esse trabalho. Mas, se usar uma serra elétrica, sou capaz de cortar a mesma árvore em minutos. Não seria um serviço nem de longe tão pesado, mas eu estaria trabalhando de forma muito mais inteligente. Meu dicionário lista as seguintes palavras como sinônimos de diligência: meticulosidade, zelo, dedicação, devoção. Embora todas essas qualidades sejam aspectos importantes da diligência, elas não transmitem plenamente o que Salomão quis dizer.

Para compreender perfeitamente o significado que Salomão deu a "diligência", temos de acrescentar às suas palavras as seguintes qualidades que se encontram em Provérbios 20:11: "Até por seus atos um jovem se dá a conhecer, *se sua ação é pura ou se é correta.*" As palavras-chave aqui são "pureza" e "correção". Salomão usa a palavra "pureza" não apenas no sentido de um valor moral e ético, mas no de uma obra na sua forma mais pura. O significado está mais próximo da terminologia da mineração do que da ética. As minas de Salomão representavam uma enorme parcela das suas riquezas, e muitas vezes ele usava termos ligados à mineração nos seus escritos. E o que se faz quando se está minerando ouro? Depois de cavar muito a terra, encontra-se uma rocha grande que se expõe a uma imensa quantidade de calor. Isso derrete todas as impurezas. O que resta é ouro puro. Esta é a "pureza" da diligência. É o esforço de investir seus dias, horas e

minutos em algo que recompensará com um produto puro o tempo e o esforço investidos.

O outro lado da diligência é a "correção", que podemos entender também como honestidade. Não basta trabalhar em algo com persistência e inteligência. É preciso fazê-lo de forma *correta,* honesta - com prontidão, competência e eficácia. Em outras palavras, sem atrasos e dentro do mais alto nível de qualidade, não importando o que for pedido ou esperado. Isso significa trazer criatividade, persistência e até mesmo recursos externos e a ajuda de outras pessoas com o objetivo de alcançar um resultado extraordinário.

DILIGÊNCIA

é uma habilidade adquirida que combina persistência criativa, esforço inteligente, planejado e executado de forma honesta e sem atrasos, com competência e eficácia, de modo a alcançar um resultado puro e dentro do mais alto nível de excelência.

Agora, antes que você diga "Eu não sou assim, não sou o tipo de pessoa criativa ou persistente", quero lhe garantir uma coisa: você pode ser. Tudo o que precisa fazer é seguir a receita de Salomão para desenvolver a habilidade da diligência. Ele sabia que qualquer pessoa é capaz de desenvolvê-la. Lembre-se de que ele disse "Até um *jovem...*" Quando dominamos a arte da diligência, podemos usá-la em qualquer área importante de nossas vidas, em qualquer empreendimento ou objetivo, para alcançarmos resultados *incríveis.* Podemos usá-la para transformar casamentos fracassados em uniões felizes; boas carreiras em carreiras incríveis; e um negócio falido em um sucesso.

Parece complicado? É porque a verdadeira diligência envolve muitas qualidades. Por isso ela é tão rara. Talvez seja mais fácil entendê-la através de um exemplo simples.

Quando eu era calouro na faculdade, fui promovido a comandante de pelotão do Corpo de Treinamento dos Oficiais da Reserva. Os demais 39 comandantes estavam no último ou no penúltimo ano da faculdade. O maior evento era o torneio anual entre os 40 pelotões. Antes da competição, um dos oficiais achou que o seu iria ganhar facilmente. Acreditava que todos tinham sido diligentes o ano inteiro durante os treinos semanais às sete da manhã. O que ele não sabia era que o meu pelotão chegava, por vontade própria, às seis horas e praticava durante duas horas, em vez de uma. Não sabia que, durante a hora em que ocupávamos sozinhos o campo de treinamento, eu ensinara ao meu grupo manobras complexas. Cada um dos meus 30 cadetes tinha trabalhado diligentemente para dominá-las.

Quando chegou o momento da competição, tínhamos praticado o dobro de horas e aprendido séries muito mais complexas. Comparados aos demais grupos, tínhamos sido *verdadeiramente* diligentes. A recompensa foi um resultado incrível. Meu pelotão venceu a competição, marcando 287 pontos de um total de 300. O favorito ficou em segundo, marcando apenas 168 pontos. Ganhamos não porque éramos mais inteligentes ou porque nossa formação era melhor, mas porque fomos verdadeiramente diligentes.

As recompensas de se tornar verdadeiramente diligente

É da natureza humana buscar o caminho que oferece menor esforço. Salomão compreendeu que precisamos ser motivados a escolher a diligência, em vez de seguir nossa inclinação natural e "ir com a maré". E qual é a motivação? "Ser verdadeiramente diligente", diz ele, "traz recompensas inestimáveis, enquanto a falta de diligência pode gerar conseqüências desastrosas." Eis algumas das recompensas prometidas por Salomão.

A garantia de que você estará em vantagem

Como você prefere começar um empreendimento: tendo uma vantagem sólida ou em constante desvantagem? Salomão nos garante que os

verdadeiramente diligentes ganharão uma insuperável vantagem em relação aos que não são. Ele diz: "Os planos do diligente levam à vantagem certa" (Provérbios 21:5). Quer estejamos competindo com empresas, indivíduos, circunstâncias ou simplesmente com o tempo, a diligência nos dará uma vantagem única que resultará em maior produtividade, realização, riqueza e satisfação.

Você terá controle sobre a situação, em vez de ser controlado por ela

O que você prefere: que seu chefe e outras pessoas controlem sua vida ou controlá-la você mesmo? Salomão diz: "O diligente será soberano, enquanto os negligentes se tornarão escravos" (Provérbios 12:24). As pessoas verdadeiramente diligentes não controlam apenas o próprio destino, mas também favorecem as conquistas das pessoas à sua volta.

Você experimentará uma satisfação genuína

A grande maioria das pessoas está constantemente faminta. Não tanto de comida, mas de coisas. Não importa o quanto temos, queremos sempre mais. Contentamento e satisfação genuínos parecem tão raros quanto ganhar na loteria. Em contraste, Salomão nos diz: "A alma dos diligentes é saciada" (Provérbios 13:4). Quando usa a palavra "alma", Salomão se refere à parte mais íntima do ser humano, seu núcleo, a morada de sua personalidade e de suas emoções. Imagine o que é estar saciado a ponto de não desejar nada. Esse é o tipo de satisfação prometida ao diligente.

Você ganhará o respeito e a admiração dos poderosos

Enquanto muitos lutam para serem reconhecidos, o diligente é procurado por pessoas em posição de autoridade e proeminência. É isso que Salomão quer dizer quando afirma que o homem diligente em seu trabalho "será posto a serviço de reis" (Provérbios 22:29). As conquistas dos diligentes tornam-se estrelas tão brilhantes que chamam a atenção de todos ao redor.

Suas necessidades serão satisfeitas

Aqueles que trabalham com diligência dentro da sua especialidade alcançarão o sucesso material necessário para satisfazer seus desejos. No Livro dos Provérbios 28:19, Salomão escreve: "O homem que lavra a terra sacia-se de pão, mas o que segue os levianos sacia-se de pobreza." Aqui ele também adverte que, se você abandonar os esforços na sua área para seguir os conselhos dos levianos, ou colocar-se sob sua influência, estará abandonando o caminho da sabedoria. Não se deixe enganar por pessoas que parecem bem- sucedidas à primeira vista e oferecem "esquemas para enriquecer da noite para o dia", bons demais para serem verdadeiros. De fato não são. Quando encontrar esse tipo de pessoa, fuja depressa.

Você terá cada vez mais sucesso

Salomão nos garante que aqueles que trabalham com diligência terão cada vez mais sucesso e riquezas, porém o dinheiro que vem fácil demais, sem verdadeiro esforço, quase sempre é perdido. Ele diz: "Fortuna apressada diminui, quem ajunta pouco a pouco enriquece" (Provérbios 13:11). Por incrível que pareça, a maioria das pessoas que ganha na loteria perde tudo o que ganhou em relativamente pouco tempo. E até mesmo jogadores que têm a sorte de faturar alto acabam perdendo seus ganhos e se endividando. Os cassinos de Las Vegas oferecem suítes presidenciais de graça para os grandes jogadores não porque são generosos, mas porque sabem que, independentemente de quanto cada um ganhe, ele sempre vai acabar perdendo muito mais.

Seus esforços serão lucrativos

Salomão garante que **TODO** trabalho diligente é lucrativo. Esse lucro é calculado pela conquista das metas e pela conseqüente recompensa financeira. Em Provérbios 14:23, ele diz: "Toda fadiga é lucrativa, mas limitar-se a palavras leva apenas à pobreza." Invista nesse sentido em seu casamento e na relação com seus filhos e o lucro poderá ser calculado pelo nível de satisfação conquistado por você e por sua família. Por outro lado, adverte Salomão, limitar-se a palavras é fácil e

simples e leva apenas à pobreza. O trabalho diligente exige esforço. Exige visão, criatividade, dedicação e parcerias eficientes. Na essência, o que Salomão está dizendo é que, se sua carreira não está trazendo lucro ou se seu casamento não é tão satisfatório quanto o desejado, você provavelmente não está trabalhando com suficiente diligência. A aplicação da diligência em qualquer área da sua vida sempre traz lucro.

As conseqüências de não ser diligente

As maiores motivações da nossa vida são o *desejo de ganhar* e o *medo de perder*. Salomão procura nos motivar por meio de ambos. Se as sete recompensas não derem a você a motivação de que precisa para buscar a diligência, talvez as conseqüências de não ser diligente lhe sirvam de estímulo.

Você sempre estará em grande desvantagem

Os diligentes alcançam um desempenho excelente porque sempre utilizam todo o tempo necessário para fazer planos e se preparar. Os não-diligentes desperdiçam esse tempo. Costumam agir impulsivamente, e a pressa acaba resultando em fracasso. Salomão diz: "Os planos do diligente levam à vantagem certa. Porém, aos afoitos, resta a garantia da pobreza" (Provérbios 21:5).

Já perdi minhas economias cinco vezes e em todas elas agi com precipitação. Fui tudo, menos diligente. Na primeira vez, meu prejuízo foi de 20 mil dólares; na segunda, de 120 mil. Nas três vezes seguintes, o valor atingiu a casa dos milhões de dólares. Da mesma forma, minha filha perdeu suas economias quando agiu impensadamente, sem buscar orientação minha ou de pessoas capazes. Se nós dois tivéssemos agido com diligência, em vez de pressa, ela seria dona de uma bela poupança e eu teria milhões de dólares a mais nas minhas economias.

Sua vida será controlada por outras pessoas

Ninguém gosta de viver sem controle algum, e todos odiamos ser excessivamente controlados pelos outros. Porém, Salomão adverte:

"A mão do diligente dominará, e a mão preguiçosa será escrava" (Provérbios 12:24). Quem decide como você passa seus dias? Quanto dinheiro você vai ganhar? Quem resolve se você vai ser promovido, rebaixado ou demitido? Mesmo os que têm o próprio negócio, se não forem diligentes, serão controlados pelos clientes ou pela competição.

Você terá anseios, mas encontrará pouca satisfação

Enquanto os diligentes vêem seus desejos mais íntimos se realizarem e gozam de um profundo senso de realização, os não- diligentes estão sujeitos a anseios permanentes que jamais serão satisfeitos. Em Provérbios 13:4, Salomão não diz apenas que a alma do diligente fica saciada, mas adverte também que "a alma do preguiçoso anseia sem nada conseguir". Infelizmente, a vida dos preguiçosos e indolentes é definida pelo desejo, e não pela satisfação.

A sabedoria lhe faltará

Hoje em dia a televisão mostra uma grande quantidade de pessoas prometendo riquezas sem a necessidade de trabalho. Você pode comprar uma casa sem dar entrada, ganhar milhões na loteria ou na bolsa de valores, e assim por diante. Salomão avisa que aqueles que seguem os esquemas e promessas dos charlatões do dinheiro fácil para ficarem ricos da noite para o dia estão mostrando apenas que são ignorantes. "Quem cultiva sua terra sacia-se de pão, quem persegue o vazio sacia-se de pobreza" (Provérbios 28:19).

Suas riquezas e segurança desaparecerão

A riqueza de procedência vã diminuirá, mas aquele cuja riqueza vem do trabalho a verá crescer.

- PROVÉRBIOS 13:11

Salomão contrasta as duas maneiras possíveis de se alcançar riqueza: há aqueles que a alcançam pelo trabalho diligente e os que o fazem sem trabalhar por ela. Em Provérbios 13:11, ele adverte: aqueles cuja riqueza é de procedência vã a verão diminuir e, por fim, desaparecer.

Seus esforços serão inúteis

Os que trabalham com diligência o fazem com vigor, enquanto os demais estão sempre falando sobre o que farão *um dia.* Falar é fácil. Não exige esforço. O trabalho diligente exige muito esforço. Porém, enquanto o diligente lucra com seu trabalho, quem perde tempo apenas falando desperdiça o seu tempo e o dos outros. É por isso que Salomão nos diz em Provérbios 14:23 que "limitar-se a palavras leva apenas à pobreza".

Como trazer a verdadeira diligência para todas as áreas da sua vida?

Salomão oferece quatro passos que qualquer pessoa pode dar para fazer da diligência parte da sua vida cotidiana. No entanto, existe uma grande pedra no caminho. É uma pedra que iremos encontrar quase todos os dias. Estou falando da nossa preguiça inata, essa tendência a pegar o caminho que oferece a menor resistência.

Poucos se consideram preguiçosos. Porém a verdade é que todos temos as *sementes* da preguiça dentro de nós. E, se não fizermos algo a respeito, elas crescerão, transformando-se em uma praga daninha capaz de prejudicar um ou mais aspectos de nossas vidas. Se não tomarmos cuidado, elas podem sufocar nosso potencial. Muitas vezes lidamos com as sementes da preguiça em determinada área, como o emprego ou a carreira, e nos descuidamos delas em outras, como no casamento e no relacionamento com os filhos. Conheço homens que fizeram grandes fortunas na vida profissional e deixaram o casamento terminar em divórcio. Salomão nos mostra como lidar com essas sementes, onde quer que estejam, e substituí-las pelas sementes da diligência.

Reconhecendo as raízes da preguiça

De acordo com Salomão, a preguiça possui quatro raízes: egoísmo, presunção (arrogância), ignorância e irresponsabilidade. (Muitas vezes ele combina essas duas últimas em uma só categoria que chama de insensatez.) Para administrar de forma eficiente a preguiça, precisamos lidar com suas raízes.

Egoísmo

Todo homem é reto aos seus próprios olhos... - PROVÉRBIOS 21:2

Naturalmente, vivemos defendendo nossos interesses. Se não escolhermos mudar o foco para o bem-estar do próximo, estaremos simplesmente atendendo apenas ao nosso ego e a nossos desejos. Deixamos de ver o impacto que essa atitude terá no nosso futuro ou na vida das outras pessoas. Salomão sugere que nos perguntemos qual seria a atitude mais proveitosa para *todos* os envolvidos.

Presunção (arrogância)

Mais sábio é o preguiçoso a seus próprios olhos do que sete homens sensatos... - PROVÉRBIOS 26:16

Muitas vezes achamos que somos mais espertos do que as pessoas que nos cercam e por isso agimos sem buscar orientação ou conselhos. É muito mais cômodo agir primeiro e buscar conselhos depois. E, por acharmos que sabemos mais do que os outros, simplesmente fazemos o que nos passa pela cabeça. Porém é essencial aceitar que existem pessoas tão espertas e inteligentes quanto nós, se não mais, e buscar a orientação delas antes de tomar decisões vitais. Os verdadeiramente diligentes aconselham-se com diversas pessoas sábias antes de empreender ações importantes.

Ignorância e irresponsabilidade (insensatez)

Atravessei o campo do preguiçoso e o vinhedo de um homem sem juízo: eis que tudo estava cheio de urtigas, sua superfície coberta de espinhos e seu muro de pedras em ruínas.

- Provérbios 24:30-31

As causas últimas da preguiça são a ignorância e a irresponsabilidade, ou o que Salomão chama de insensatez. Muitas vezes ela resulta do desconhecimento das conseqüências futuras dos nossos atos. É mais *fácil* agir por ignorância do que buscar aprender. Manter-se ignorante e seguir o caminho que oferece menor resistência é simples. No entanto, as conseqüências dessa falta de juízo podem ser devastadoras. A irresponsabilidade é pior ainda, porque consiste em saber o que deve ser feito e decidir *não* fazê-lo.

Preguiça gera mais preguiça

No outono o preguiçoso não trabalha, na colheita procura e nada encontra.
- Provérbios 20:4

A preguiça pode se espalhar para outras áreas da sua vida. Quanto mais você sucumbir à sua inclinação natural e procurar uma gratificação instantânea, maior ela se tornará, até virar um hábito.

A preguiça gera um doloroso obstáculo para a realização pessoal. Em Provérbios 15:19, Salomão diz: "O caminho do preguiçoso é cercado de espinhos." Quando eu era criança, o quintal do meu vizinho tinha uma grossa cerca viva de espinhos. Eu e meus amigos odiávamos quando uma bola caía no quintal do Sr. Fouts, porque um de nós tinha de atravessar a duras penas os arbustos de espinhos para recuperá-la e ficava cheio de arranhões. Aos olhos de Salomão, a preguiça cria esse mesmo tipo de obstáculo para o sucesso pessoal. Poucos têm capacidade ou vontade de atravessá-lo.

Os passos de Salomão para trazer diligência para a sua vida

Tornar-se diligente leva tempo e requer que se crie o hábito de exercer a diligência diariamente nas áreas importantes da vida. Não precisamos, porém, esperar anos ou meses para começar a aplicá-la aos nossos projetos. Salomão nos oferece quatro passos que podemos colocar imediatamente em prática para trazê-la para nossos empregos, carreiras, casamentos, relação com os filhos e até mesmo para nossa vida espiritual.

Passo 1 - Acorde para a realidade

Até quando dormirás, ó preguiçoso? Quando te levantarás do sono?... a pobreza te atacará como um bandido, e a necessidade, como um homem armado.
- Provérbios 6:9-11

Costumamos achar que temos tempo de sobra para alcançar nossas metas pessoais e profissionais, e por isso adiamos nossas obrigações. Por exemplo, hoje, quase 80% dos americanos estão acima do peso. A maioria pretende começar a emagrecer na semana que vem, no mês que vem, no ano que vem. Fazem planos de comer melhor, se exercitar e cuidar mais de si. Porém, ano após ano, adiam o compromisso. Entrar em forma continua sendo apenas um sonho, porque ainda não acordaram para a própria realidade. Da mesma forma,

maridos e esposas, pais e mães planejam melhorar seus casamentos e a relação com os filhos... mais tarde! Salomão diz: *ACORDE* e *CHEGA DE ADIAR*! Acorde para a realidade à sua volta. Salomão quer que despertemos para o mundo real, com suas obrigações, exigências e oportunidades. O tempo não pára, e cada dia desperdiçado não volta mais. Cada dia que passa nos deixa mais próximos do fim do nosso limitado tempo na Terra. Acorde e traga diligência para sua vida agora. Suas oportunidades se multiplicarão! Assuma as rédeas da sua história, das suas atitudes, dos seus valores e do uso que você faz do seu tempo.

Passo 2 - Defina suas visões

Salomão escreveu em Provérbios 28:19: "A falta de visão leva as pessoas à ruína." Em outras palavras, quando não temos visão, perdemos nossa direção, motivação, alegria, paixão, energia, criatividade e dedicação. Felizmente, o inverso também é verdade. Sempre que trouxer uma visão genuína para qualquer área da sua vida, você ganhará energia renovada. Encontrará a direção a seguir, motivação, alegria, paixão, energia, criatividade e dedicação. Definir uma visão é essencial para a diligência. Na verdade, é impossível ser diligente de fato se você não tem uma visão clara de onde quer chegar. Trazer diligência para a sua vida é o passo mais importante de todos. Em Provérbios 6:6, Salomão pede aos que não possuem diligência para observar a formiga. "Sem ter chefe, nem guia, nem dirigente, no verão acumula o grão e reúne provisões durante a colheita." Em outras palavras, a formiga possui um espírito de missão tão forte que, mesmo sem supervisores ou chefes, faz exatamente o que precisa para o seu bem e para o bem da colônia. Quando adquirir uma visão clara do que deseja, e traçar um plano detalhado para concretizar essa visão, tal como a formiga de Salomão você estará tomando a iniciativa e receberá a diligência necessária para concretizá-la.

Passo 3 - Parcerias eficientes

Na falta de conselhos, os planos fracassam, mas se realizam quando há muitos conselheiros.
- Provérbios 15:22

Em qualquer projeto relevante, é impossível ser diligente sem buscar orientação externa e parcerias eficientes. Todos sabemos um pouco; ninguém sabe muito. Inúmeras pessoas são profundas conhecedoras de um pequeno número de coisas e totalmente ignorantes e ineptas em milhares de outras. Ainda assim, a verdadeira diligência exige excelência em cada passo. A única maneira de alcançarmos excelência nas áreas em que não somos especialistas é buscar conselhos e /ou parcerias eficientes. Para isso existem consultores, conselheiros e profissionais capazes de nos oferecer o conhecimento e as habilidades de que precisamos para concretizar nossa visão com excelência.

Em toda a História, ninguém levou a cabo um objetivo relevante, projeto de vulto ou sonho impossível sem parcerias eficientes e sem buscar conselhos externos. Se as pessoas mais bem- sucedidas da História precisaram da ajuda de conselheiros e parceiros, por que você acha que pode executar algo relevante sem esse tipo de auxílio? A verdade é que nenhum de nós pode. As pessoas diligentes de fato não buscam orientação apenas quando estão tendo problemas com um projeto; pelo contrário, elas procuram conselhos *antes* mesmo de iniciar um empreendimento. Isso reduz imensamente o risco de fracasso e aumenta bastante as chances de sucesso.

Passo 4 - Persiga a sabedoria: faça dela o alicerce de sua vida

Melhor do que o ouro é adquirir sabedoria, e adquirir discernimento é melhor do que a prata.

Provérbios 16:16

O componente final indispensável para se tornar uma pessoa diligente é perseguir a sabedoria e fazer dela a base de sua vida. Salomão nos diz para buscá-la como se ela fosse um tesouro escondido. São raras as vezes em que a verdadeira sabedoria aparece espontaneamente diante de nós. Pelo contrário, aqueles que procuram esse tesouro muitas vezes são obrigados a cavar o solo. Porém não é uma busca árdua. É divertido procurar tesouros enterrados, e encontrá-los é maravilhosamente recompensador. Como você verá no último capítulo deste livro, adquirir a verdadeira sabedoria traz recompensas absolutamente inimagináveis. É impossível ser diligente em qualquer empreendimento sem antes adquirir uma visão clara e precisa de onde você quer chegar. No próximo capítulo descobriremos como desenvolver uma visão fortalecedora para cada empreendimento, projeto e prioridade em sua vida.

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

Você é diligente no seu trabalho? No seu casamento? Na relação com seus filhos? Use essa lista para medir seu nível de diligência em cada uma das áreas importantes da sua vida. Essa lista ajudará você a determinar quando e onde está precisando de mais diligência. As habilidades que vai aprender nos próximos dois capítulos ajudarão a trazê-la para cada meta que seguir.

Lista da Diligência

Você:

1. Tem uma visão clara e precisa de onde quer chegar?

2. Persiste com criatividade diante de decepções e fracassos?

3. Trabalha de forma inteligente?

4. Planeja as coisas "corretamente"?

5. Executa as coisas "corretamente"?

6. Trabalha com prontidão (especificando prazos)?

7. Trabalha com eficiência?

8. Trabalha com eficácia (alcançando resultados desejados)?

9. Produz um resultado de qualidade?

10. Alcança verdadeira excelência?

CAPÍTULO 3

A atividade que gera um sucesso extraordinário

A falta de visão leva as pessoas à ruína. – Provérbios 29:18

Recentemente, visitei um dos principais porta-aviões nucleares da Marinha americana, o USS John C. Stennis. O tamanho dele me impressionou. É mais longo do que três campos de futebol americano, pesa quase 90 mil toneladas e é uma cidade flutuante que abriga mais de 5 mil pessoas. Porém o que mais me impressionou foi a quantidade de tempo que o navio pode permanecer no mar sem nenhum tipo de reabastecimento. Porta-aviões convencionais carregam milhares de toneladas de combustível e precisam ser reabastecidos regularmente. O Stennis, por outro lado, precisa ser reabastecido apenas uma vez a cada 26 anos! O que mais me chama a atenção em um reator nuclear é que você coloca apenas um pouco de combustível e recebe em troca uma incrível quantidade de energia.

Salomão nos oferece uma fonte pessoal de energia para nos levar aos nossos sonhos mais distantes e aparentemente impossíveis. Uma fonte de energia capaz de transformar um pouquinho de combustível em uma imensa quantidade de energia. É preciso usar o tipo certo de combustível, mas, neste capítulo, vamos nos concentrar na fonte. Essa energia é capaz de modificar radicalmente qualquer área da sua vida e dar início a essa mudança assim que você começar a usá-la. É tão poderosa que:

- Possibilitou a um aluno que abandonou o ensino fundamental receber o maior número de patentes da História, incluindo a da gravação de som e de imagens, a da produção de eletricidade e, é claro, a da lâmpada elétrica.
- Fez uma mulher que perdeu a visão e a audição aos dois anos de idade e cuja infância foi repleta de amargura e rancor transformar-se em uma das mais inspiradoras escritoras e palestrantes do século XX.
- Impulsionou um operador de máquinas de milk-shake de 25 anos a largar o emprego e criar a mais bem-sucedida franquia de restaurantes do mundo.
- Possibilitou a dois alunos que abandonaram a faculdade transformar uma empresa de softwares insignificante em uma das mais valorizadas companhias do mundo.
- Literalmente transformou um guarda-livros que ganhava 10 centavos por hora no homem mais rico e poderoso do mundo.

Eu poderia escrever uma dúzia de capítulos com histórias de pessoas que alcançaram seus sonhos impossíveis por causa desse poder identificado pelo rei Salomão. Quando aplicado a qualquer área importante da vida de uma pessoa, seu resultado é quase indescritível. Essa fonte de poder não gera apenas o impulso, ela fornece também a direção. E o que é ela? A fonte de poder de Salomão é a *visão,* e o combustível é a *esperança.* Porém não se deixe enganar pela simplicidade desses princípios. Você descobrirá que o poder da combinação de visão e esperança se iguala ao produzido pela divisão de um átomo.

O incrível poder da visão e da esperança

O conceito de Salomão de visão e esperança difere radicalmente do nosso conceito atual dessas palavras. Ouvimos a palavra "visão" e imaginamos algo abstrato, como uma experiência mística ou um sonho. Ouvimos a palavra "esperança" e pensamos logo em um pedido ou desejo. Nossos conceitos dessas duas palavras estão muito distantes dos de Salomão.

A visão *não* é algo abstrato e intangível, nem a esperança é um mero pedido ou desejo. Para Salomão, visão e esperança são ao mesmo tempo concretas e precisas. Entender o que ele quis dizer quando usou essas duas palavras é essencial para realizar qualquer coisa extraordinária na sua vida.

Para a maioria das pessoas, a palavra "visão" tem tão pouca importância na vida cotidiana quanto uma pintura de arte moderna na escolha das

estradas que vão pegar quando saem de férias. Segundo Salomão, a maioria das pessoas ou não têm visão alguma do que querem da vida, ou a visão que possuem é vaga e abstrata (ter mais sucesso, ser mais rico, etc.). Para Salomão, adquirir uma visão genuína é como usar um excelente guia de estradas. Significa ter uma imagem perfeitamente nítida do destino final e um mapa detalhado para chegar até ele.

Nos empregos em que fracassei depois da faculdade, eu não tinha uma visão clara e precisa de onde queria chegar. Não é de surpreender que eles tenham durado menos de um ano e gerado uma renda medíocre. Por outro lado, no meu décimo emprego, tive uma visão muito clara do meu primeiro projeto. Criei um mapa detalhado de objetivos e esbocei os passos e tarefas que precisava cumprir para alcançá-los e concretizar aquela visão. O resultado? Seis meses depois de abrir o negócio, nossas vendas dispararam de mil dólares por semana para mais de um milhão de dólares.

Mas minha vida não é a única que foi radicalmente modificada por ter ganhado uma visão clara e precisa. Thomas Edison não completou o ensino fundamental. A mãe o educou em casa. Dentre outras coisas, lia para o filho o Livro dos Provérbios. Edison aprendeu ainda jovem a importância de adquirir uma visão para qualquer objetivo que tivesse e de detalhar um plano para concretizá-la. Ele usava esse Processo de Mapeamento da Visão em todas as invenções que tentou criar. O processo era uma fonte tão imensa de criatividade, persistência e energia que fez dele o mais fecundo e bem-sucedido inovador da História.

A aquisição de uma visão clara e precisa foi o que catapultou John D. Rockefeller de um emprego de guarda-livros de 10 centavos a hora até o patamar de homem mais rico do mundo. Transformou a garota amarga que era Helen Keller em uma das mais inspiradoras palestrantes e escritoras que já existiu. Tornou-se a força que impulsionou Ray Kroc a olhar para um pequeno e solitário restaurante em San Bernardino, Califórnia, e transformá-lo na franquia de 25 mil estabelecimentos que hoje é o McDonald's. Esse é o poder de quem tem uma visão precisa. No

decorrer de suas vidas, cada uma dessas pessoas se preocupou em adquirir uma visão clara de onde queria chegar *antes* de começar a correr atrás de seus objetivos.

---

visão

é um objetivo preciso, definido claramente, com um plano e um esquema detalhados que servirão para alcançá-lo.

Uma questão de vida ou morte

Qual é a importância de ter "visões" tão bem definidas na sua vida pessoal e profissional? Salomão afirma que isso é *tão* importante que sem elas o seu eu mais íntimo começará a definhar. A alegria de viver é substituída pela mera sobrevivência ou por "ir tocando". Você passa da alegria à inércia, daí à depressão e, por fim, ao desespero. Ninguém deve almejar uma vida dessas. Todos queremos uma vida repleta de felicidade e conquistas prazerosas, tanto em casa quanto no trabalho. Porém, nas palavras de Salomão: "A falta de visão leva as pessoas à ruína."

Esse provérbio se aplica a qualquer área da sua vida. As pessoas geralmente entram em um emprego ou iniciam uma carreira com uma idéia ou visão geral do que esperam alcançar. Sempre que alguém me conta como está infeliz no trabalho ou no casamento, eu pergunto qual é a visão delas para aquele trabalho ou aquele casamento, e a raiz do problema surge imediatamente. Inevitavelmente, elas não possuem visão alguma. Mas não há razão para desânimo! Adquirir uma visão clara e precisa pode trazer vida nova aos seus sonhos e ao seu eu mais íntimo.

A diferença que a visão faz

Em 1879, James Ritty, dono de um bar em Dayton, Ohio, recebeu a patente de uma caixa registradora mecânica que havia projetado para impedir que seus funcionários roubassem dinheiro da gaveta. Ritty

abriu uma empresa para deter a patente e comercializar suas caixas registradoras. Infelizmente, conseguiu vender apenas algumas centenas de unidades. Quando outro comerciante de Dayton, John Patterson, ofereceu 6.500 dólares pela empresa e pela invenção patenteada, James ficou feliz em vendê- las. Ritty e todos os homens de negócio de Dayton acharam que Patterson era um idiota visionário. Para eles, era inimaginável pagar tanto dinheiro por uma invenção que tinha vendido tão pouco nos cinco anos em que estivera no mercado. Porém John Patterson tinha algo que James Ritty e os demais negociantes de Dayton não possuíam: visão. Até sua morte, Patterson vendeu mais de 22 milhões de caixas registradoras, e sua companhia se tornou uma das mais influentes empresas de vendas e marketing que já existiu.

E como você pode adquirir uma visão para suas maiores prioridades?

O que você quer alcançar na sua carreira ou negócio? Nas suas finanças de curto e longo prazos? No relacionamento com seu marido ou mulher e com seus filhos? Se você ainda não colocou no papel os seus sonhos em cada uma dessas áreas, garanto que a chance de realizá-los é quase zero. Anteriormente, neste capítulo, mencionei o Processo de Mapeamento da Visão. Na seção "Do conhecimento para a sabedoria", eu o explicarei e ilustrarei mais detalhadamente. Usando esse simples processo, você poderá adquirir uma visão clara e precisa de todos os seus sonhos mais importantes. Terá a capacidade de converter cada visão em um conjunto de metas, passos e tarefas específicas. O resultado será uma visão claramente definida com um mapa e um esquema detalhados que servirão para concretizá-la.

Por mais empolgante que seja o Processo de Mapeamento, a verdadeira satisfação que resulta dele começa à medida que você cumpre as tarefas que o levarão a concretizar a visão. Fazer isso criará um inesperado sentido de direção e a energia inicial para "dar a partida", além de ajudá-lo a ganhar o impulso de que necessita para chegar ao seu destino. O poder de realizar seus sonhos é fornecido pelo combustível de Salomão:

a esperança. Porém a definição que ele oferece de esperança difere bastante da maneira como geralmente a imaginamos. No próximo capítulo desvendaremos o verdadeiro significado da esperança e descobriremos como inflamar esse combustível de alta octanagem e tirar proveito do seu poder.

Você não será o único beneficiado pelo Processo de Mapeamento da Visão. Ele beneficiará também as pessoas ao seu redor: seus funcionários, seu marido ou mulher e seus filhos. Na medida em que você os ajudar a definir seus sonhos e alcançar seus objetivos, o nível de satisfação e motivação deles aumentará incrivelmente.

Quando Carol, minha filha mais velha, tinha 11 anos, Michael Landon perguntou-lhe o que queria ser quando crescesse. "A primeira mulher a entrar no time de beisebol do Philadelphia Phillis", ela respondeu. Mike riu e me cutucou com o cotovelo. Pedi a Carol para contar como iria fazer aquilo. "Papai diz que precisamos converter nossos sonhos em metas específicas. Então,

minhas metas atuais são me tornar a melhor defensora e a melhor batedora do meu time de softball. Ele diz também que depois temos de converter as metas em passos. Por isso meus passos são: praticar defesa todos os dias e rebatidas uma vez por semana. Aí, papai diz que temos de converter nossos passos em tarefas. Para isso, todas as noites ele chega em casa às seis para treinar comigo e me leva para o túnel de batimento aos sábados." Embora nunca tenha entrado para os Phillis, Carol progrediu tanto que o técnico quis saber o que ela estava fazendo. Depois contou para as outras garotas do time, e elas começaram a fazer o mesmo. Resultado: o time deixou de ser o pior da liga, com zero vitórias na primeira temporada, e ganhou invicto o campeonato seguinte. Com as mesmas garotas e o mesmo técnico. Esse é o poder do Processo de Mapeamento da Visão... mesmo quando aplicado a crianças de 11 anos.

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

Usando o Processo de Mapeamento da Visão para criar um mapa para
realizar seus sonhos

O Processo de Mapeamento da Visão é usado para alcançar metas. Ele irá aumentar radicalmente sua produtividade e seu nível de realizações em qualquer empreendimento, projeto ou área da vida aos quais for aplicado. Ele o ajuda a criar uma visão clara e específica, juntamente com um mapa para concretizar essa visão com eficiência e rapidez.
O Processo de Mapeamento da Visão compreende cinco passos. Ao abordá-los, você vai precisar de um bloco e de uma caneta. Escreva uma lista das áreas da sua vida em que você gostaria de obter progressos significativos. Algumas pessoas listarão uma pequena quantidade de áreas (como "vida pessoal" e "carreira"). Outras listarão mais. Não importa. Por exemplo, minhas áreas são: meu casamento, meus filhos, minha saúde, meus negócios e meus projetos extracurriculares.

Coloque uma área em cada página e em seguida faça uma lista dos sonhos, desejos ou projetos mais importantes dentro de cada uma. Depois estabeleça uma prioridade para cada lista, começando pelo sonho mais desejado. Quando tiver terminado, estará pronto para começar o Processo de Mapeamento da Visão.

1. Escolha uma das áreas e nela o sonho mais importante. Escreva uma descrição clara e precisa dele. Essa descrição deve ter pelo menos uma ou duas frases, não mais de uma página. Se possível, tente desenhar ou encontrar uma imagem que sirva de representação gráfica ou símbolo de como seria a concretização desse sonho.

2. Crie uma Página de Metas para esse sonho específico. Para isso, escreva o sonho em questão no topo da página. Depois faça uma lista das "metas" específicas e intermediárias que precisam ser alcançadas para realizá-lo.

3. Crie uma página para cada meta e chame-as de Passos para Alcançar as Metas. Em cada página, liste a meta intermediária que deseja alcançar e depois faça uma lista dos passos que deverão ser dados para atingir essa meta.

4. Em seguida, escolha qualquer passo complexo da sua lista que envolva o cumprimento de mais de uma tarefa e crie a página Passos para Realizar as Tarefas. Faça uma lista das tarefas que precisam ser cumpridas para dar o passo em questão.

5. A última etapa desse processo é especificar prazos para o cumprimento de cada tarefa e de cada passo. Assim que fizer isso, você estará pronto para começar. Já será capaz de correr atrás de uma meta, um passo ou uma tarefa de cada vez. Complete cada um até realizar seu sonho.

Esse processo provavelmente irá revelar tarefas ou passos que você não vai conseguir realizar sozinho por falta de conhecimento ou de recursos. Não se desespere. Como verá no capítulo 6, fazer parcerias é a principal estratégia a ser empregada na busca de seus sonhos, e você pode se tornar um grande estrategista!

Preciso mesmo colocar tudo isso no papel?

Essa é a primeira pergunta que todo mundo faz quando apresento esse processo. A resposta é sim. Lembre-se de que você quer criar uma visão clara e precisa para cada um dos seus sonhos, além de um esquema detalhado para realizá-los. Pode parecer difícil, mas não é. Basta gastar de um a cinco minutos por dia na parte escrita. Não há necessidade de fazer tudo de uma só vez. Não existe um prazo para terminar o Mapeamento da Visão. É um projeto para a vida inteira. Esse simples processo pode ser aplicado para que você realize um sonho por semana, por mês ou por ano. Ao fazê-lo, você sentirá todo o poder da estratégia de Salomão para adquirir uma visão e convertê-la em realidade. Colocá-lo em prática lhe dará o poder de realizar seus sonhos.

CAPÍTULO 4

O poderoso segredo de Salomão para transformar sonhos em realidade

A esperança adiada deixa doente o coração, mas o desejo realizado é como a árvore da vida. –
Provérbios 13:12

Há mais de 100 anos, engenheiros e cientistas sonham com uma fonte perpétua de energia que gere mais do que consuma. Imagine uma fonte de energia que alimentasse seu carro sem nunca precisar ser reabastecida! A verdade é que algo dessa natureza violaria as leis da física. Porém existe uma fonte de combustível mental e emocional para podermos realizar nossos sonhos. O nome dela é "esperança".
Hoje em dia costumamos utilizar a palavra esperança como sinônimo de desejo. Mas, para Salomão, a esperança é algo muito mais tangível e poderoso. Ela pode ser definida como "uma crença bem fundamentada e segura de que uma visão (meta, desejo ou promessa) será concretizada ou realizada dentro de uma quantidade específica de tempo".

ESPERANÇA
é uma crença bem fundamentada e segura de que uma visão (meta, desejo ou promessa) será concretizada ou realizada dentro de uma quantidade específica de tempo.

Vamos examinar essa definição. Como é possível ter uma "crença bem fundamentada e segura de que uma visão específica será concretizada" se não se tem uma visão específica? Se suas visões ou desejos são indefinidos ou vagos, você não poderá adquirir ou sustentar uma

esperança genuína de que eles serão realizados. É por isso que o Processo de Mapeamento da Visão é tão importante. Ele se torna a base ou alicerce para conquistar o que chamo de esperança verdadeira. Saber onde você quer chegar e ter um mapa preciso à mão para alcançar esse destino serve de combustível para que sua visão se concretize.

Na medida em que você dá cada passo em direção a um objetivo, mais esperança é produzida para ajudá-lo a dar o passo seguinte. Em outras palavras, a esperança verdadeira se torna o combustível que o mantém seguindo em frente a caminho da realização total de sua visão. E cada passo o impulsiona de forma mais poderosa e veloz para essa concretização. De certa forma, a esperança é o único combustível perpétuo da humanidade. Ela gera progresso em relação a um objetivo, e esse progresso, por sua vez, gera mais esperança e um maior impulso. O Processo de Mapeamento da Visão nos ajuda a conquistar a esperança inicial, pois, ao usá-lo, podemos ver nosso destino com clareza e descobrir como chegar lá.

Adiar pode ser nocivo

Por outro lado, se falharmos em dar os passos e cumprir as tarefas que nos levarão ao nosso objetivo, a esperança pode ser, como diz Salomão, adiada. Quando isso acontece, ela começa a desvanecer. E adivinhe o que ocorre? Como escreveu Salomão em Provérbios 13:12: "A esperança adiada deixa doente o coração, mas o desejo realizado é como a árvore da vida." Quando a esperança é prorrogada, você perde sua energia emocional e sua motivação. A criatividade e a produtividade começam a naufragar. Você se retrai. Mais cedo ou mais tarde, desiste completamente da sua visão e de seu sonho. E, quando desistimos de muitos sonhos, a vida se torna uma mera rotina sem maior sentido.

Ao assumir compromissos, plantamos as sementes da esperança nas outras pessoas, gerando uma visão. Se não conseguirmos arcar com eles, adiamos a sua esperança. Além de perderem energia e motivação, perdem a confiança em nós. As conseqüências de se adiar a esperança dos mais próximos pode até mesmo destruir um relacionamento.

Adiando a esperança no trabalho

Quando chefes adiam as esperanças de seus funcionários, a criatividade, produtividade, motivação e dedicação destes diminuem gradualmente e a empresa sofre as conseqüências desse desânimo. Henry Ford tinha uma visão: fazer automóveis que qualquer família pudesse comprar. Quando foi chamado para ser engenheiro- chefe da recém-criada Detroit Automobile Company, os diretores mandaram que ele postergasse sua visão. Queriam projetar e montar carros para os únicos compradores garantidos da época, os ricos. As esperanças de Ford foram adiadas e em dois anos ele e a empresa não conseguiram colocar um carro sequer no mercado. No ano seguinte, ele fundou a Ford e a diretoria apoiou sua visão, permitindo que ele realizasse seu desejo. Esse "desejo realizado" se tornou de fato uma "árvore da vida" para ele, para a empresa, para os funcionários, para os consumidores, para a nação e para o mundo. Em 1928, um em cada dois carros no mundo era da Ford.

No meu primeiro emprego, meu chefe me mandou fazer muitas ligações por dia, usando as técnicas de venda que ele me ensinara. Garantiu que eu teria um enorme sucesso e que minha comissão logo seria bem maior do que meu pequeno salário. Trabalhei muito duro para dominar aquelas técnicas, fiz um monte de ligações, mas, infelizmente, não obtive qualquer sucesso. Meu salário era de 500 dólares por mês; depois de seis meses de vendas, minhas comissões chegavam a menos de 40 dólares mensais. Com as esperanças frustradas, deixei o emprego sete meses depois.

No meu terceiro emprego, meu chefe disse que, se eu me saísse bem nas funções de rotina, ele me daria uma chance na área publicitária do departamento. Eu me entedio rapidamente com qualquer tipo de rotina e sempre adorei trabalhar com a criatividade. No fim do primeiro mês, quando já executava à perfeição minhas tarefas, perguntei se poderia começar a trabalhar com a equipe de criação. Ele recusou, adiando a esperança que havia acendido em mim. Meu coração desfaleceu. Ia para

o trabalho absolutamente desmotivado. Então comecei a buscar outras oportunidades, trabalhando "por fora" para diferentes subsidiárias da empresa. Sem que meu chefe soubesse, candidatei-me a uma vaga em uma delas e consegui uma transferência.

Ao saber disso, meu chefe me demitiu e me humilhou na frente de todo o departamento, dizendo que eu não tinha talento criativo algum. Três anos depois, como prestador de serviços, produzi uma campanha de marketing televisivo para meu antigo chefe. Ela se tornou a campanha mais lucrativa da história da empresa. Em vez de ganhar o meu antigo salário anual de 12 mil dólares, ele pagou a mim e aos meus sócios milhões de dólares. Se não tivesse "adiado minha esperança", ele teria tido a mesma criatividade a seu serviço por uma pequena fração do custo. Qual é a lição? Se quiser a lealdade, a criatividade e a produtividade daqueles que trabalham com você, não adie suas esperanças e sonhos.

Adiando a esperança no casamento

Os homens muitas vezes adiam as esperanças de suas mulheres em diversas áreas essenciais, e elas muitas vezes dão o troco, inconscientemente. De acordo com o especialista em relacionamentos Dr. Gary Smalley, as quatro maiores necessidades das mulheres são: (1) segurança física e emocional; (2) comunicação significativa e regular; (3) toques e carícias não-sexuais; e (4) romantismo. Todas as noites, quando o marido chega em casa, as mulheres (às vezes sem saber) esperam que essas necessidades sejam atendidas. Querem sentir a segurança do amor e da fidelidade do parceiro e expressar seus sentimentos e opiniões sem serem interrompidas ou criticadas. Querem ser abraçadas e acariciadas sem que isso esteja ligado à necessidade de sexo do marido. Querem ser ouvidas e ter a chance de contar o que aconteceu durante o dia. Querem poder falar sobre suas esperanças, desejos e sonhos. Querem ouvir como foi o dia do marido. Querem viver um clima de companheirismo. E querem romantismo. Querem se sentir valorizadas pelo que são, e não apenas pelo que fazem.

E como os maridos adiam as esperanças delas? Muitas vezes, a última coisa que a maioria dos homens quer fazer quando chega em casa é entrar numa "conversa significativa". Então eles a evitam, adiando essa esperança. Tendem a fazer o mesmo em relação à necessidade de romantismo, a não ser que desejem algo em troca. O trágico é que, de um modo geral, os homens adiam essas esperanças regularmente. E, além de adiá-las nas áreas de maior necessidade das mulheres, também o fazem em áreas menos importantes. Toda mulher quer que o marido ajude nos trabalhos de casa e com as crianças. E é mais comum a maioria dos homens adiar do que atender as esperanças de suas esposas nessas áreas.

Como as mulheres dão o troco

Porém a maioria dos homens também tem suas esperanças adiadas. De acordo com o Dr. Smalley, as maiores necessidades dos homens são: (1) serem respeitados e admirados; (2) serem amados e desejados; e (3) terem uma intimidade sexual regular e consistente. Os homens esperam que o sexo seja fruto do desejo da esposa, e não de um sentimento de obrigação. Infelizmente, essa esperança é adiada se ele não realizar as esperanças e necessidades da mulher.

Essa diferença de expectativas pode gerar toda sorte de "adiamentos de esperanças" em um casamento, dificultando a felicidade e a satisfação do casal. Se ambos não começarem a priorizar as esperanças e necessidades do outro, tomando a iniciativa de realizá-las em vez de adiá-las, o casamento está fadado ao fracasso.

A solução de Salomão

Enquanto que adiar a esperança torna o coração doente, a segunda metade desse mesmo provérbio traz uma ÓTIMA notícia. Ela diz: "Mas o desejo realizado é como a árvore da vida."

Podemos trazer uma nova fonte de energia para o trabalho, o casamento e a vida se pararmos de adiar esperanças e nos concentrarmos em ajudar os outros a realizar seus sonhos, desejos e necessidades. Agindo assim, traremos um novo nível de satisfação a suas vidas. Isso aumentará o

ânimo, a dedicação, a esperança, a criatividade e a produtividade de todos.

Se o seu coração ficou doente diante de uma esperança adiada, você precisa fazer tudo ao seu alcance para curá-lo. Lembre- se: existem duas maneiras de adiar a esperança. A primeira é quando os outros não cumprem as promessas que lhe fizeram ou não honram seus compromissos dentro do prazo imaginado. A segunda é quando você não tem uma visão clara dos seus sonhos importantes.

Adquirir uma visão clara e precisa dos seus sonhos trará um novo nível de satisfação para a sua vida. Aplique o Processo de Mapeamento da Visão nessa busca. Você começará a alcançar seus sonhos sem demora. E a cada desejo, sonho ou meta alcançada seu nível de satisfação se elevará. Você gozará plenamente da promessa de Salomão presente em Provérbios 13:19: "O desejo realizado deleita a alma."

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

1. Faça uma lista de algumas das suas maiores esperanças que foram adiadas por causa da ação de terceiros.
2. Faça uma lista de quaisquer esperanças que não tenham sido realizadas por sua falta de visão clara e precisa.

3. Faça uma lista de esperanças alheias que você adiou. (Pergunte a seu companheiro, seus filhos e colegas de trabalho.)

4. Faça uma lista das esperanças que você gostaria de perseguir com a ajuda de um mapa da visão.

5. Pergunte ao seu marido ou mulher quais são suas maiores esperanças. Ofereça ajuda para criar um mapa da visão que os torne capazes de correr em busca delas.

6. Pergunte aos seus filhos quais são suas maiores esperanças. Ajude-os a criar um mapa da visão que os auxilie na sua busca.

CAPÍTULO 5

A chave que abre qualquer porta

O coração do sábio torna sua boca sensata e seus lábios, ferramentas de persuasão.
- Provérbios 16:23

No ano passado, minha esposa Shannon comprou um carro novo com uma função que acabou sendo muito conveniente. Trata-se de uma chave eletrônica que não precisa ser enfiada na porta para destrancá-la nem na ignição para ligar o carro. Não precisa sair da bolsa de minha mulher. Ao se aproximar da porta, esta se abre automaticamente. Quando Shannon se senta ao volante, também não precisa usar a chave. Basta colocar o pé no freio e apertar um botão na alavanca de câmbio para que o carro ligue imediatamente. Isso acontece porque a chave tem um receptor e um transmissor embutidos.

Por mais formidável que seja a chave de Shannon, ela nem se compara à de Salomão, que é capaz de abrir qualquer porta e ativar qualquer ignição do mundo. Pode abrir a porta das mentes do seu empregador, dos seus clientes em potencial, o cofre do seu banqueiro e as carteiras dos seus investidores. Pode abrir os corações e mentes do seu marido ou mulher e dos seus filhos. Estou falando da chave de Salomão para uma comunicação eficaz.

Má comunicação: o problema número um nos negócios e na vida

Seja no trabalho ou em casa, a maioria das idéias é ignorada ou rejeitada não porque sejam ruins, mas porque são comunicadas sem eficiência ou persuasão. Segundo uma pesquisa feita com os principais executivos de

empresas, a má comunicação é o problema número um nos negócios. E, de acordo com o Dr. Gary Smalley, é também o problema número um nos relacionamentos. À medida que for dominando as habilidades comunicativas oferecidas por Salomão, você poderá alcançar níveis incomparáveis de sucesso no trabalho.

Em casa, o impacto de uma comunicação eficiente é ainda maior. Em quase todas as famílias, a comunicação pode ser tanto destrutiva quanto benéfica. Homens e mulheres prejudicam o relacionamento dizendo coisas erradas nas horas erradas - ou não dizendo nada, o que é igualmente nocivo. O fato de a maioria das mulheres ter a parte direita do cérebro (o lado das emoções) dominante, enquanto que na maioria dos homens domina o lado esquerdo (factual e analítico), já é suficiente para criar uma barreira de comunicação capaz de gerar problemas.

De acordo com especialistas em comunicação, enquanto a maioria das mulheres fala em média de 25 mil a 50 mil palavras por dia, a maioria dos homens fala apenas de 12 mil a 25 mil. Essa dinâmica cria ainda mais desencontros. Uma das maiores necessidades de uma mulher é "sentir-se ligada a alguém". Sem uma boa comunicação mútua, a ligação vivida no começo do relacionamento começa a se dissipar. Dentro de pouco tempo, o casal deixa completamente de senti-la.

O poder de comunicação com outras pessoas de que fala Salomão se dirige a cada aspecto da nossa comunicação, como palavras, tom de voz, gestos, expressões faciais, humor, tempo e todos os aspectos não-verbais que transmitem o que queremos dizer.

A maneira como você se comunica pode acabar com a raiva ou aumentá-la

A resposta branda aplaca a Ira, a palavra ferina atiça a cólera.

- Provérbios 15:1

Quando estamos nervosos ou encontramos alguém que esteja, temos uma escolha: aumentar a temperatura e ajudar a atiçar o fogo ou baixá-la e extinguir as chamas. Nossa inclinação natural é sempre seguir o caminho que oferece menor resistência. Se eu estiver nervoso, minha inclinação natural será deixar

minha raiva fugir do controle. Se for o outro que expressar irritação, minha tendência será responder de forma agressiva. Se alguém levanta a voz ou grita, levantamos mais alto nossa voz. Infelizmente, de acordo com Salomão, usar a raiva para atacar a raiva só intensifica os danos. Mas não somos obrigados a seguir nossas inclinações naturais. Podemos dar um banho de água fria na nossa raiva, ou na do outro, simplesmente usando palavras gentis, um tom de voz brando e um modo de falar delicado.

Minha esposa e meus filhos sabem que posso perder facilmente a cabeça. No entanto, assim que percebo o que está acontecendo, começo a ouvir o provérbio de Salomão ecoando em meus ouvidos: "A resposta branda aplaca a ira, a palavra ferina atiça a cólera". Nesse momento, tomo consciência de que posso fazer uma escolha: continuar usando palavras duras, aumentando assim a raiva, ou escolher palavras calmas, um tom de voz brando e gestos mais delicados. Quase todas as vezes em que decidi ser gentil, a raiva se dissipou. Quando sou eu quem está nervoso, consigo me acalmar logo. Quando é a outra pessoa, preciso me esforçar por um ou dois minutos para acalmá-la, mas raramente levo mais do que isso. Há pouco tempo, um dos meus sócios ficou irritado comigo durante uma conferência telefônica. Em vez de gritar de volta, simplesmente baixei a voz e me forcei a responder com calma e tranqüilidade. Ele começou imediatamente a falar mais baixo, mudou o tom de voz e me ouviu, em vez de me atacar.

Com quatro adolescentes em casa, é raro um dia sem pelo menos uma discussão. Sempre fico impressionado com a rapidez com que meus filhos se acalmam quando falo com brandura. Muitas vezes o resultado é instantâneo. Quando você começar a utilizar essa tática, não desanime se o resultado não for imediato. Às vezes uma pessoa está com tanta raiva que você terá que responder com gentileza durante vários minutos antes que ela comece a se acalmar.

Um aviso: se você fez algo que a outra pessoa considera extremamente ofensivo, ela pode interpretar seu esforço de falar de maneira branda e tranqüila como uma forma de menosprezo ou achar que você está negando sua responsabilidade na situação. Nesses casos, escolha palavras que transmitam suas desculpas pelo que fez e seu desejo sincero de reparação.

O que você diz pode ferir o próximo ou curá-lo

Há aqueles cuja fala é como uma espada cortante; mas a língua do sábio é um bálsamo.
- Provérbios 12:18

Quase todos os pais que conheço desejam investir na auto- estima e na saúde emocional dos filhos. Ainda assim, vejo muitos deles atirarem farpas verbais nas suas crianças. Às vezes o ataque é feito de forma sutil, através do tom de voz e de insinuações, mas em outras as farpas são atiradas com força total. Embora sejam "apenas palavras", essas agressões podem deixar cicatrizes no seu filho para a vida inteira. Os pais talvez não se dêem conta disso, e justificam suas palavras duras dizendo que estavam "apenas falando a verdade". Como veremos mais adiante, existem mil maneiras erradas de fazer uma crítica e, de acordo com Salomão, só uma é certa. As maneiras erradas infligem feridas profundas, enquanto a certa é geralmente inofensiva e pode ser até construtiva.

Durante uma palestra, perguntei à platéia: "Quem aqui consegue se lembrar de uma crítica que recebeu dos pais na infância e que causou uma mágoa profunda?" Quase toda a platéia levantou a mão. Até os mais velhos conseguiam se lembrar, 60 ou 70 anos depois, de críticas que sofreram na juventude. Isso mostra o poder de palavras cruéis. A marca que elas deixam em uma pessoa é muitas vezes indelével.

Salomão diz que homens ou mulheres sábios utilizam a comunicação para trazer cura e saúde aos demais. Em Provérbios 16:24, ele escreve: "As palavras suaves são como favos de mel, doces ao paladar e força para os ossos." Anteriormente, em Provérbios 12:25, ele diz: "A angústia do coração deprime, uma boa palavra reanima." Elogios, palavras afetuosas, incentivo e compreensão são capazes de penetrar na mente de uma pessoa e curar sua alma.

Se você não acredita no impacto que palavras de incentivo podem ter na saúde física de alguém, o jornal *USA Today* publicou que duas pesquisas

médicas mostraram que a depressão e o estresse aumentam as inflamações no sistema circulatório, um grande fator de risco para doenças e ataques cardíacos. Uma das pesquisas sugeria o oposto: quanto mais sólidos forem os relacionamentos de uma pessoa e quanto mais feliz ela for, menores os níveis de inflamação. Lembre-se: Salomão disse que palavras suaves são "força para os ossos". Sem ter qualquer conhecimento científico, Salomão acertou em cheio.

O que você diz pode injetar esperança no espírito de uma pessoa

A língua suave é árvore de vida.

- Provérbios 15:4

Salomão aqui está dizendo que a língua que cura é como uma "árvore de vida". Adoro essa expressão, pois as árvores não só estão vivas como alimentam a vida de outros seres. Suas folhas nos dão oxigênio para respirar, seus frutos são alimento para nós e suas raízes tornam estável o chão que pisamos. O mesmo pode ser dito sobre as pessoas que se comunicam com palavras curativas. O incentivo que vem delas melhora não apenas suas próprias vidas como as daqueles que as cercam.

Mas o oposto também é verdadeiro. "A língua perversa quebra o coração", diz Salomão. Quando nos comunicamos de forma desonesta ou verbalmente pervertida, corremos o risco de quebrar o espírito do próximo. Ao fazer isso, não é apenas o relacionamento que sofre. A pessoa atingida pode ficar emocionalmente marcada para sempre.

Há tempos, uma grande amiga minha se divorciou do marido, após anos de maus-tratos físicos e verbais. O que me deixou mais impressionado foi que ela afirmou que o abuso verbal era muito mais doloroso do que o físico. Anos depois do divórcio, ela me disse que "as feridas e cortes físicos curaram numa questão de dias, mas eu carrego até hoje a dor e as cicatrizes emocionais".

Durante toda a vida, temos a oportunidade de nos comunicar de modo a curar ou infligir dor. *A maioria das pessoas não faz idéia do poder que existe no que elas falam e na maneira como falam.* Escolha com sabedoria suas palavras e a forma como você as expressa.

O que você diz pode salvar ou destruir uma vida

A palavra tem poder sobre a morte e a vida - e aqueles que a escolhem comerão do seu fruto.
- Provérbios 18:21

Talvez um dos exemplos mais claros do "poder da palavra" para salvar vidas tenha ocorrido em Atlanta, em março de 2005. Depois de matar um juiz e outras três pessoas, Brian Nichols fez Ashley Smith de refém. Quase toda a América sabe o resto da história. Ashley soube dizer palavras de esperança, visão e propósito que provocaram uma potente mudança no coração e na mente do seqüestrador. As palavras salvaram não apenas a vida dela como também a do criminoso e salvariam talvez a de muitas pessoas, caso ele não tivesse se rendido pacificamente à polícia.

Meu melhor amigo, Jim Shaughnessy, passou a vida usando suas palavras para injetar vida nos outros. Basta ele chegar para que todos fiquem animados. Seja com crianças ou adultos, Jim parece saber exatamente o que dizer para deixá-los felizes e sentindo-se amados. Conseqüentemente, ele tem um número incrível de amigos íntimos.

O que você diz pode encantar as outras pessoas

As palavras ditas na hora certa são como maçãs de ouro em bandejas de prata. - Provérbios 25:11

Você já imaginou quantas incríveis obras de arte deviam encher o palácio de Salomão? Aposto que sua obra de arte favorita era uma pintura ou escultura em prata, decorada com maçãs de ouro. Por mais bela e cobiçada que essa obra pudesse ser, Salomão diz que falar as palavras certas na hora certa é tão belo e valioso quanto ela. Além do mais, a pessoa que as diz ou escreve torna-se alvo de profunda admiração de quem as ouve ou lê. Tenho a sorte de ter passado a vida cercado por pessoas que parecem saber exatamente o que dizer, como e quando dizê-lo. Em meus momentos de tristeza e desespero, minha esposa, meus melhores amigos e meus sócios sempre encontraram

palavras que se tornaram maçãs de ouro em bandejas de prata, palavras que desviaram minha atenção da dor e elevaram minha alma e espírito. Nessas horas, minha admiração e amor por eles cresceram imensamente.

Todos temos capacidade de oferecer palavras de amor, gentileza, incentivo e sabedoria. Salomão nos presenteia com várias maneiras de aumentar o poder das nossas palavras e mensagens.

Os segredos de Salomão para uma melhor comunicação

Os segredos de Salomão para maximizar o poder da nossa comunicação podem parecer banais à primeira vista, mas são preciosos nos dias atuais.

1. Fale de uma maneira que faça os outros quererem ouvi-lo

A língua dos sábios torna o conhecimento agradável, mas a boca dos insensatos destila idiotice. - Provérbios 15:2

Para a maioria das pessoas, falar significa apenas dizer qualquer coisa que passe pela cabeça. Elas falam o que pensam ou sentem sem avaliar se o que dizem são coisas válidas ou apropriadas. Quando você quer que a outra pessoa entenda com clareza e aceite algo que você diz, precisa comunicá-lo de uma maneira que o torne palatável e prazeroso de aceitar. Homens ou mulheres sábios fazem o possível para falar desse modo.

2. Aprenda a se tornar persuasivo

O coração do sábio torna sua boca sensata e faz de seus lábios ferramentas de persuasão. - Provérbios 16:23

A palavra em hebreu que Salomão usa em Provérbios 16:23 significa literalmente "instruir" ou "guiar atenciosamente". Ele nos aconselha a não falar sempre que tivermos vontade e a assumir o controle sobre o que dizemos. Aprenda quando falar e quando calar. Antes de abrir a boca, pense no que vai falar e avalie se o momento é oportuno. Para

alguns, isso é fácil. Para outros, pode ser muito difícil. Um dos benefícios mais óbvios é que, quando se cala, você ouve melhor o que está sendo dito, o que lhe proporciona mais compreensão da perspectiva e do ponto de vista da outra pessoa.

A segunda frase desse provérbio nos pede para acrescentar persuasão ao nosso discurso. Persuasão é bem diferente de manipulação. A manipulação usa todos os artifícios possíveis, inclusive a mentira, para convencer uma pessoa a fazer algo que interessa ao manipulador. Por outro lado, a persuasão permite que você apresente seu ponto de vista de forma clara e convincente, de modo a motivar uma pessoa a fazer o que você acha melhor para ela ou para o bem comum.

3. Ouça antes de falar

Aquele que responde antes de escutar terá a Idiotice e a confusão.
- Provérbios 18:13

Sempre que começamos a responder antes que o outro termine o que tem a dizer, cometemos ao mesmo tempo uma tolice e uma indelicadeza. Um dos meus amigos mais queridos tem o hábito de me interromper antes de eu terminar um raciocínio. É como se tentasse terminar a afirmação para mim. Infelizmente, ele geralmente tira a conclusão errada. É um homem tão gentil que não consigo considerá-lo indelicado, mas essa atitude é certamente um erro de julgamento. Eu sou capaz de fazer o mesmo com meus pais, amigos, esposa e filhos. Mesmo sem querer, dou a impressão de ser indelicado e autoritário. Por que nos arriscarmos a isso se podemos simplesmente aguardar com paciência que a outra pessoa acabe de falar?

4. Fale devagar e esteja atento às suas palavras

Vês um homem precipitado no falar? Espera-se mais do insensato do que dele.
- Provérbios 29:20

Por que o homem mais rico que já existiu insiste tanto para que estejamos atentos às nossas palavras e falemos com calma? Acredito que seja porque, como rei, ele esteve em companhia de muitos que pretendiam ser sábios, mas que, ao falar, se revelavam tolos. Estou certo de que ele testemunhou muitas pessoas que falavam impensadamente e diziam tolices. Salomão, mais do que ninguém, sabia do incrível poder que as palavras podem carregar. Em Provérbios 13:3, escreveu: "Quem vigia a própria boca conserva sua vida; mas quem escancara os lábios cai em desgraça." Conheci pessoas que foram demitidas e viram suas carreiras destruídas por causa de palavras insensatas.

5. Nunca diminua o próximo; em vez disso, levante o moral dele

É fácil dizer coisas nocivas ou cruéis às outras pessoas, seja cara a cara ou pelas costas. Justificamos isso com a desculpa de que todo mundo faz isso. Porém, não há nada de inocente em ferir alguém com uma espada. No entanto, é exatamente isso que Salomão diz que fazemos quando golpeamos alguém com palavras (Provérbios 12:18). Homens ou mulheres sábios, ele afirma, usam palavras para levantar o moral do próximo, curar suas feridas e aumentar sua auto-estima. Temos uma tendência natural a falar mal dos outros e a usar palavras agressivas para nos defendermos quando somos atacados. Salomão insiste para escolhermos agir contrariamente a nossas inclinações naturais, recusando-nos a fofocar e evitando o uso de palavras que possam magoar o próximo. Ele pede que substituamos palavras negativas por palavras positivas. Quando alguém começa a falar mal de alguém, em vez de se unir ao fofoqueiro, diga coisas positivas sobre a pessoa em questão. Você vai ficar impressionado com a rapidez com que a conversa deixará de ser negativa para se tornar positiva.

6. Pare enquanto está ganhando

Nas muitas palavras não falta ofensa; quem retém os lábios é sábio.

- Provérbios 10:19

Quando começam a falar, muitas pessoas têm dificuldade de parar. Eu sou uma delas. Salomão adverte que, quando você continua falando depois de ter dito o que desejava, é bem possível que saia alguma tolice. Isso já me aconteceu inúmeras vezes. Use poucas palavras para expressar o que quer e depois se cale. Como está escrito em Provérbios 17:28, mesmo um tolo é considerado um sábio se mantiver a boca fechada. E aquele que é capaz de defender um argumento forte com poucas palavras é admirado pelos que o cercam.

7. Compartilhe uma sabedoria verdadeira

Da boca do justo jorra a sabedoria.

- Provérbios 10:31

Apesar da ênfase de Salomão na economia de palavras, existe uma área em que ele nos incentiva a falar mais. Como a sabedoria verdadeira é um artigo raro na nossa cultura, Salomão incentiva a pessoa que tem algo relevante a dizer a compartilhá-lo. Avôs e avós, pais e mães, consultores e chefes devem ter a generosidade de compartilhar com filhos e netos, funcionários ou colegas de trabalho a sabedoria adquirida pela experiência.

8. Sempre diga a verdade

Os lábios do mentiroso encobrem o ódio; quem difunde calúnia é insensato.

- Provérbios 10:18

Uma pesquisa recente com gerentes de recursos humanos revelou que uma grande porcentagem de candidatos a empregos exagera ou mente

descaradamente em seus currículos. O mesmo vale para o marketing: parece haver muito pouca verdade na propaganda. Anúncios em todas as mídias exageram benefícios e minimizam os riscos aos possíveis consumidores. Mentiras deslavadas parecem impregnar até os mais altos escalões de algumas das maiores e mais admiradas companhias dos Estados Unidos.

Quem mente acha que está sendo mais esperto do que o outro. Porém, de acordo com Salomão, nunca é inteligente mentir. Grandes mentiras cobram um preço muito alto, mas mesmo "pequenas mentiras" podem ter grandes conseqüências.

Enquanto mentir é tolice, dizer a verdade é uma atitude inteligente. Cria uma base sólida para a integridade sobre a qual podemos construir nossa vida e reputação. Mostra às nossas mulheres ou maridos, aos nossos filhos, empregados, colegas e clientes que eles podem confiar em nós.

Os benefícios de se comunicar bem

Salomão promete três recompensas extras para aqueles que aprendem a se comunicar bem e de forma persuasiva.

1. Sucesso material

Os lábios do justo alimentam a muitos.
- Provérbios 10:21

Durante o ensino médio, Steven Spielberg e eu sentamos lado a lado em muitos dos jogos de futebol americano da nossa escola. Embora não tenhamos nos destacado nos estudos, nós dois alcançamos nossos "sonhos impossíveis" na idade adulta. Dezoito anos depois de formados, quando finalmente nos reencontramos, descobrimos que nossas vidas tinham sido revolucionadas pelos mesmos fatores. Tanto eu quanto ele havíamos conquistado uma visão clara e precisa do que queríamos alcançar, encontrado excelentes consultores e sócios e aprendido a nos comunicar bem e de forma persuasiva.

Se você acha que somos exceções, está errado. Enquanto a má comunicação é um dos maiores problemas da vida, a comunicação eficiente gera enormes benefícios para você e para as pessoas ao seu redor. Em Provérbios 18:20,

Salomão diz: "Os frutos da boca do homem irão satisfazer seu ventre; e com o produto de seus lábios ele se saciará."

2. Alegria e satisfação

A alegria de um homem está na resposta que sai de sua boca: como é boa uma resposta oportuna!

- Provérbios 15:23

Quando digo a uma pessoa algo que a beneficiará, sinto-me satisfeito. Quando digo algo que alivia as dores ou preocupações de meus filhos, sinto uma profunda alegria. Salomão diz que quando falamos as palavras certas na hora certa experimentamos toda a doçura do momento. Em Provérbios 12:14, Salomão afirma que "do fruto da sua boca, o homem sacia-se com o que é bom". É extremamente gratificante saber que se oferecermos palavras de sabedoria não só influenciaremos positivamente a vida das outras pessoas como também poderemos trazer mais alegria e satisfação para a nossa.

3. A amizade daqueles que o cercam

Aquele que ama o coração puro e é grácil no falar terá a amizade do rei.

- Provérbios 22:11

Quem não gostaria de ter o respeito, a admiração e a amizade das outras pessoas? Salomão promete tudo isso àqueles que amam a virtude e a expressam com palavras gentis e graciosas. Até os "reis" serão seus amigos. Nunca conheci um rei, mas me tornei amigo de muitos artistas e líderes no mundo dos negócios e no governo. Nos dias de hoje, um círculo de amizades pode contribuir imensamente para a carreira de qualquer pessoa. Como todos nós, os poderosos preferem se associar àqueles em quem podem confiar. A sua integridade e sua habilidade de comunicação criam uma base sobre a qual amizades de vários níveis são construídas.

Como tornar o conhecimento aceitável e acrescentar persuasão aos seus lábios

Segundo Salomão, devemos aprender a nos comunicar com eficiência e a falar de uma maneira que "torne o conhecimento claro e aceitável". A questão é: como? Como podemos nos comunicar bem e de forma persuasiva? Durante 30 anos, utilizei três técnicas que se provaram incrivelmente poderosas. Como não tenho espaço neste capítulo para ensinar essas técnicas, sugiro que você leia os dois outros que escrevi sobre comunicação em meu livro *Mentored by a Millionaire* (Orientado por um milionário). Você pode também acessar um resumo dessas técnicas e outras habilidades comunicativas na minha página na internet: www.stevenkscott.com.

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

A maneira como nos comunicamos é parte integrante do que somos, porém muitas vezes não prestamos atenção suficiente no que dizemos e na forma como dizemos. No fim de cada dia, procure relembrar o que disse em diversas ocasiões para obter uma imagem clara de onde está acertando ou errando ao se comunicar com as outras pessoas, seja no trabalho ou em casa. Faça isso durante uma semana. Então, coloque no papel as maneiras como pode mudar as interações negativas e melhorar as positivas.

Minha lista diária de conversas

Durante esse dia:

Dei respostas "serenas" para diminuir a tensão, a raiva ou a intensidade de uma discussão?

Usei palavras ríspidas para diminuir alguém?

Usei palavras de incentivo para levantar o moral de alguém?

Disse a coisa certa na hora certa para incentivar ou ajudar alguém?

Descobri maneiras de transmitir o conhecimento com clareza?

Fui persuasivo, em vez de ser autoritário, na defesa do meu argumento?

Ouvi com atenção antes de falar ou respondi antes de acabar de ouvir?

Transmiti sabedoria e justiça?

Falei com calma ou exprimi meus pensamentos com pressa?

Disse a verdade sem exageros ou fui falso?

CAPÍTULO 6

O grande acelerador: o segredo para o máximo de sucesso no menor tempo possível

Por falta de reflexão, os planos fracassam, mas se realizam quando há muitos conselheiros.
- Provérbios 15:22

Pouco depois de tirar minha carteira de motorista, estava dirigindo em uma auto-estrada. Como o carro na minha frente ia devagar demais para o meu gosto, troquei de pista para ultrapassá-lo e meti o pé com toda a força no acelerador. Para minha surpresa, nada aconteceu. Continuei pisando no acelerador, mas o carro foi perdendo velocidade. Olhei para o mostrador de combustível e, apavorado, constatei que estava sem gasolina. Se isso já lhe aconteceu, você sabe o que eu senti. Mas o sentimento que mais me marcou quando pisei repetidas vezes no acelerador sem que ele respondesse foi de impotência.

Agora, imagine um carro que não tivesse acelerador. Mesmo o carro de corrida mais rápido e mais caro do mundo seria inútil. Por mais poderosos que fossem o combustível e o motor, sem um acelerador o veículo não sairia do lugar. Por outro lado, com um acelerador o carro não só segue adiante como também pode atingir altas velocidades, permitindo que você chegue ao seu destino com rapidez. Sem o acelerador de Salomão, você nunca vai alcançar qualquer sonho extraordinário em uma quantidade razoável de tempo. Na verdade, se continuar em marcha lenta, sem fazer progressos significativos, talvez desista completamente de seus sonhos. Com o acelerador de Salomão, a história é outra. Se usado corretamente, ele irá impeli-lo em direção à conquista das suas metas e sonhos com uma rapidez incrível.

Infelizmente, a maioria das pessoas passa pela vida sem aplicar esse acelerador de forma eficiente na busca de seus sonhos. Elas se limitam a

seguir em marcha lenta. A verdade é que *ninguém* nunca alcançou algo de significativo ou extraordinário sem usar o acelerador. O que é ele? É a estratégia de Salomão para boas parcerias.

O que é um parceiro?

No capítulo 2, vimos que um dos quatro passos de Salomão para trazer diligência para qualquer área da sua vida é criar boas parcerias. Em qualquer empreendimento importante, você não vai conseguir ser diligente de fato sem parceiros. Em seus escritos, Salomão usa com freqüência as palavras "conselheiro" e "conselho" para transmitir o conceito de parceria. Gosto muito dessas palavras, porque elas são mais abrangentes do que o conceito moderno de parceiro ou sócio. Quando dizemos sócio, geralmente pensamos em termos legais. Um conselheiro, por outro lado, pode ser alguém capaz de nos advertir, orientar ou ajudar na busca de uma meta específica. Pode ser um sócio, mas também um amigo, o marido ou a mulher, um colega de trabalho, um funcionário, um consultor ou mesmo um escritor. De acordo com essa definição, ao estudar o Livro dos Provérbios, você faz de Salomão seu conselheiro. E, quando segue seus conselhos, está agindo como se ele fosse seu parceiro. Você tem o privilégio de associar-se ao homem mais rico e sábio que já existiu.

UM PARCEIRO OU CONSELHEIRO

é alguém que, na hora em que precisamos, pode oferecer conselhos, advertências, sabedoria ou qualquer tipo de ajuda prática na conquista de um projeto, meta ou sonho específico.

Infelizmente, a maioria das pessoas busca um conselheiro ou parceiro quando está passando por dificuldades ou quando possui uma necessidade que não consegue suprir sozinha. Para os homens, isso é ainda mais verdadeiro. Temos enorme dificuldade de parar e pedir uma informação, mesmo quando estamos completamente perdidos.

Salomão não faria uma coisa dessas. Ele nunca pensaria em começar qualquer empreendimento importante sem *antes* buscar conselhos. Ele sabia que buscar a ajuda de conselheiros sábios e de bons parceiros é *essencial* para alcançar o sucesso o mais rápido possível. Ele sabia que boas parcerias trazem grandes benefícios, enquanto que lançar-se sozinho a qualquer tarefa importante é imprudente.

As conseqüências de empreender sozinho

Quantas vezes as pessoas dizem "Eu fiz o melhor que pude"! Já ouvi isso milhares de vezes, dito de várias formas. "Isso é o máximo que consigo fazer", "Melhor do que isso não fica", "Para mim, não dá mais". E sobretudo: "*Jamais* conseguiria fazer isso." Essas afirmações podem ser verdadeiras na medida em que refletem nossas limitações pessoais. Porém também são completamente falsas. Se essas pessoas tivessem buscado conselhos ou parcerias, teriam alcançado muito mais do que imaginavam. Salomão nos adverte que fazer qualquer coisa sem a ajuda de conselheiros ou parceiros limitará radicalmente nossas conquistas. Algumas das prováveis conseqüências são:

Seus planos e metas fracassarão

Em 1974, abri uma empresa de consultoria em marketing. Minha principal fonte de renda era um empreiteiro. Sete meses depois, a empresa dele faliu. A poupança que eu tinha foi se esgotando, mas persisti sozinho, com dois projetos de marketing que pareciam promissores. Não procurei aconselhar-me com alguém mais experiente nem tentei convocar parceiros. Por mais que tenha me esforçado, por mais dinheiro, tempo e dedicação que tenha investido, fiquei rapidamente sem condições. Fui à falência; minha situação piorou de tal forma que as famílias da minha igreja começaram a deixar anonimamente compras na minha porta, pois eu não tinha dinheiro suficiente para comprar comida para minha família.

Em Provérbios 15:22, Salomão nos diz que, se não buscarmos conselhos, nossos propósitos, planos, metas e obras serão frustrados ou simplesmente interrompidos. No meu caso, todos esses prognósticos se confirmaram. Ninguém começa um projeto, seja ele pessoal ou profissional, achando que vai fracassar. Ainda assim, 70% de todos os novos negócios quebram no primeiro

ano de existência. As pessoas se casam achando que irão viver "felizes para sempre". Porém mais de 50% dos casamentos terminam em divórcio. No entanto, os índices de fracasso tanto nos negócios quanto no casamento diminuem em dois terços quando se busca aconselhamento antes do começo do negócio ou de os votos matrimoniais serem trocados.

Você cairá

Você já sofreu uma queda? Ninguém planeja cair. Simplesmente acontece. Levei certa vez um tombo sério. Lembro do terrível pânico e da sensação de total falta de controle enquanto caía. Felizmente minhas mãos bateram primeiro no chão, absorvendo o impacto. Torci os dois pulsos e ganhei um enorme galo na testa, mas isso foi tudo. Robert Atkins, o famoso criador da dieta do Dr. Atkins, não teve a mesma sorte. Ao descer os degraus de casa, ele não fazia idéia de que estava dando os últimos passos de sua vida. Bateu com a cabeça e morreu alguns dias depois.

Salomão nos diz, em Provérbios 11:14, que sem a ajuda de um conselheiro você cairá. Os aspectos que tornam uma queda física aterrorizante são a impossibilidade de prevê-la, a perda total de controle e ferimentos mais ou menos graves. O mesmo se aplica aqui. Salomão afirma que, se não buscarmos aconselhamento ou parceiros, cedo ou tarde cairemos. Em outras palavras: se você não buscar conselhos no seu trabalho, estará fadado ao fracasso. O mesmo vale para o seu casamento, para a criação dos seus filhos e para as suas finanças.

Você enfrentará prejuízos financeiros e humilhações pessoais

Aquele que recusar orientação sofrerá pobreza e vergonha.
- Provérbios 13:18

Tive três vezes na vida oportunidades de investimento que pareciam lucro garantido. Confiei tanto nessa "garantia" de lucro que me recusei a escutar meus consultores financeiros e investi contra a vontade deles. Esqueci-me da advertência de Salomão em Provérbios 13:18. Em cada uma dessas três vezes, perdi cada centavo das minhas economias, fiquei à beira da falência e me senti humilhado diante da minha família e dos amigos. Felizmente, com enorme esforço, consegui me recuperar.

Um amigo meu que perdeu seu restaurante não teve tanta sorte. Ele perseguiu seus objetivos sem dar ouvido aos conselhos de outras pessoas. Perdeu tudo que tinha e fugiu da cidade sem avisar muitos de seus credores. Tanto ele quanto eu poderíamos ter evitado nossos prejuízos se tivéssemos tido a humildade de ouvir os conselhos que nos foram dados.

As recompensas de uma boa parceria

Você realizará seus sonhos, metas, planos e objetivos

Todo objetivo é alcançado através de conselhos.

- Provérbios 20:18

De acordo com Salomão, quando convocamos vários conselheiros ou parceiros para empreendimentos importantes e utilizamos suas orientações com eficiência, alcançamos nossas metas. Na verdade, boas parcerias não são apenas um dos componentes que nos ajudam a atingir essas metas; elas são o componente responsável pelo nosso sucesso. Depois de fracassar estrondosamente em meus dois negócios e em seis de meus sete empregos, no décimo me associei ao meu consultor, que mais tarde trouxe vários outros sócios. A mudança foi radical. Criamos dezenas de empresas e faturamos milhões de dólares em vendas. É impossível subestimar o poder dos conselhos e das boas parcerias.

O risco de fracasso diminuirá

Por falta de direção, um povo se arruina, e se salva por muitos conselheiros. - Provérbios 11:14

Buscar uma só opinião não basta para evitar uma derrocada. Salomão sustenta que, para ter certeza de que estamos tomando a melhor decisão possível, necessitamos de muitos conselheiros. Uma de minhas queridas vizinhas recebeu dos médicos a notícia de que estava com um câncer terminal e tinha apenas seis meses de vida. Quando contou isso para um de seus amigos, ele a levou para Houston, onde foi examinada por vários especialistas. Lá, ela começou um tratamento que salvou sua vida. Hoje, quase uma década depois, livre do câncer, é a mais ativa e carinhosa mulher de 76 anos que conheço.

Já vi o mesmo acontecer nos negócios. Meus oito sócios têm sido fundamentais para o sucesso de nossa empresa. Debatemos em conjunto, cada um trazendo sua contribuição específica, e ainda chamamos outras pessoas especializadas quando há alguma dúvida. Em Provérbios 24:6, Salomão nos diz: "Tua guerra será conduzida por bons conselhos; e estarás seguro quando tiveres conselheiros em abundância." Nesse provérbio, Salomão está falando literalmente sobre uma guerra, mas sua recomendação se aplica a qualquer atitude ou competição. Buscar conselhos sábios antes de agir é uma garantia quase certa de vitória. É comum entrarmos em conflito com nossos cônjuges, filhos ou outras pessoas por coisas insignificantes. Conselheiros imparciais muitas vezes nos ajudam a enxergar a verdadeira dimensão dessas coisas. E, quando o conflito é inevitável, eles nos ajudam a administrá-lo da melhor forma possível. Salomão, obviamente, é um dos melhores conselheiros que se pode ter. No capítulo 9, você aprenderá o que ele aconselha para vencer e solucionar qualquer conflito.

Quando estiver passando por dificuldades, você terá alguém para ajudá-lo

Melhor que haja dois do que um, pois o trabalho de ambos dará bons frutos. E acaso um deles caia, o outro erguerá seu companheiro.

- Eclesiastes 4:9-10

Ninguém passa pela vida sem encarar provações e quedas inesperadas. Salomão afirma algo que deveria ser óbvio para todas as pessoas, mas que muitas delas parecem ignorar: se tivermos um bom parceiro, sempre haverá alguém para nos ajudar e reerguer. Caso contrário, o que seria apenas um revés temporário pode se tornar um fracasso irremediável.

Você será capaz de ganhar batalhas que, do contrário, estariam perdidas

Embora um possa ser derrotado, dois oferecem resistência. Uma corrente de três elos não se parte com facilidade.
- Eclesiastes 4:12

De 1979 a 1985, meus sócios e eu criamos uma série de campanhas de TV para uma pequena companhia de seguros de vida. Pagávamos as campanhas do nosso próprio bolso e a companhia de seguros fornecia as apólices aos telespectadores que respondessem ao anúncio. Acordamos que o lucro dessas campanhas seria dividido meio a meio. Em 1985, a companhia foi comprada por uma empresa estrangeira que se recusou a pagar nossa porcentagem dos lucros. Esperavam que os processássemos, pois sabiam que não sobreviveríamos aos muitos anos de batalha judicial. Ficamos arrasados. A companhia não só deixou de pagar o que devia como também não reembolsou tudo o que investimos nas campanhas anteriores. Havíamos usado nosso crédito para comprar tempo na tevê em centenas de canais e ficamos sem dinheiro para cobrir nossas despesas.

Para nossa sorte, nessa mesma época, trouxemos um sétimo sócio, um brilhante ex-presidente de uma companhia de seguros e homem da maior integridade. Com extrema competência e generosidade, ele foi resolvendo cada um dos problemas. Depois fez o milagre de fechar um negócio com outra companhia de seguros. Conseguimos quitar toda a nossa dívida, devolver o dinheiro dele e manter nosso negócio na ativa. No nosso caso, uma corrente de oito elos evitou que fôssemos derrotados e garantiu nosso sucesso.

Atenção: escolha bem seus parceiros

Sempre que faço palestras sobre as incalculáveis recompensas das parcerias, alguém vem me falar sobre uma sociedade que deu errado. Mas Salomão nunca mandou ninguém se associar a qualquer um. Em vez disso, ele nos adverte para nos associarmos apenas àqueles que possuem as qualificações adequadas: "Confiar em um homem desonesto

em tempos difíceis é como ter um dente quebrado ou um pé deslocado" (Provérbios 25:19).

Quem pode agir com eficiência tendo um dente quebrado ou um pé torcido? É isso o que acontece quando se escolhe um parceiro errado. Uma escolha equivocada pode transformar sua vida numa agonia, seja no casamento ou nos negócios. Salomão sugere que fiquemos atentos a sete fatores de risco quando estivermos escolhendo um parceiro:

1. Falta de integridade

Aquele que se associa a ladrões odeia a própria alma.

Provérbios 29:24

Nesse provérbio, Salomão não se refere apenas a quem rouba os bens do próximo. Para ele, um ladrão é qualquer pessoa que abre mão da própria honestidade por ganância e em busca de recompensas pessoais. Um homem que mente na sua declaração de imposto de renda, que trai a mulher ou cuida de assuntos pessoais no horário de trabalho é tão ladrão quanto quem rouba uma bolsa, um carro ou um banco. As únicas diferenças são o alvo e o grau da desonestidade. Um homem desonesto com os outros cedo ou tarde será desonesto com você ou com seus clientes. Todo mundo já mentiu ou enganou mais de uma vez na vida. Porém a maioria se arrepende, procura reparar o erro e não repeti-lo. Não é a essas pessoas que Salomão se refere. Ele está falando sobre aquelas que sempre buscam justificativas e inventam desculpas para a própria desonestidade. Pessoas que têm o comportamento desonesto como regra, não como exceção. Se nos associarmos a pessoas como essas, estaremos comprometendo nosso eu mais íntimo.

Caráter é importante. A integridade é a principal característica que devemos buscar ao escolhermos um sócio, parceiro ou consultor.

2. Pavio curto ou rancor

Não te juntes ao homem irascível nem freqüentes o homem colérico. - Provérbios 22:24

Quantos divórcios poderiam ser evitados se as pessoas acolhessem essa advertência de Salomão? O Dr. Gary Smalley afirma que a raiva é a força mais destrutiva em um relacionamento. É claro que todo mundo perde a cabeça às vezes. Porém Salomão está falando de pessoas cujo caráter é impregnado pela raiva. No capítulo 11, veremos as poderosas observações de Salomão sobre a raiva. Aqui, ele nos adverte apenas a não nos relacionarmos ou associarmos a uma pessoa rancorosa. Ela cederá facilmente ao impulso de sua raiva, deixando de lado a razão, a responsabilidade pessoal e os valores morais. Cedo ou tarde, a raiva que sente causará a ruína tanto dela quanto de seus parceiros.

Seja gentil e amigável mesmo com pessoas assim. Mas evite qualquer tipo de relacionamento mais profundo com elas.

3. Insensatez

Desvia-te do homem insensato, ou não reconhecerás palavras de sabedoria.

- Provérbios 14:7

Salomão nos diz que, se buscarmos bons conselhos e nos associarmos a pessoas sábias, ganharemos uma sabedoria que nos ajudará a curto prazo e por toda a vida. O oposto também é verdadeiro. Se nos associarmos aos insensatos, perderemos a capacidade de reconhecer a verdadeira sabedoria. Em outras palavras, não conseguiremos perceber a diferença entre boas e más idéias. Fico impressionado ao constatar como tantos homens de negócios fazem coisas tão incrivelmente idiotas. Empresários aparentemente brilhantes fazem péssimas escolhas e julgamentos tanto na vida pessoal quanto nas decisões profissionais. Muitas vezes essas escolhas resultam de parcerias com homens insensatos, que podem ser outros executivos, consultores e até amigos.

4. Qualquer pessoa que ofereça muito por pouco

Encontramos sempre pessoas que oferecem "oportunidades", que prometem lucros enormes em troca de um mínimo de investimento ou esforço. Oportunidades que parecem boas demais para ser verdade. Salomão nos previne de não nos associarmos a essas pessoas nem seguirmos suas recomendações. Em Provérbios 28, ele nos adverte que fazê-lo pode nos levar "à pobreza". Certa vez, ignorei essa advertência e perdi uma soma enorme de dinheiro porque me deixei seduzir por promessas irreais.

Esses contos-do-vigário estão por toda parte. Charlatões mostram como fazer fortunas com imóveis, no mercado de ações, e assim por diante, bastando aplicar algumas centenas de dólares. Não se deve confiar em pessoas e oportunidades que pedem pouco e oferecem muito em troca. Quando topar com uma delas, dê as costas e afaste-se depressa.

5. Bajulação

O homem que bajula o próximo prepara uma armadilha para si mesmo.
- Provérbios 29:5

A língua mentirosa odeia aqueles que fere, e a língua bajuladora provoca a ruína.
- Provérbios 26:28

Qual a diferença entre um elogio e uma bajulação? A palavra em hebraico que Salomão usa para elogio pode ser traduzida como "louvor", enquanto que o sinônimo da palavra para bajulação é "fala mansa". A bajulação é uma "fala mansa" destinada a inflar seu ego. Elogios se destinam a louvá-lo pelo seu caráter e por seus atos dignos. Sempre que alguém bajular você, fique atento. Um homem me ofereceu a oportunidade de quadruplicar meu dinheiro depois de me bajular

diante de uma grande platéia. Minha mulher reagiu de forma muito negativa à bajulação dele, mas meu ego se inflou. Ele havia preparado a armadilha, e minha conta bancária foi raspada rapidamente. Fiquei preso a uma dívida que quase me arruinou.

6. Inclinação a fofocas e exageros

O homem que fala em excesso não sabe guardar segredos; portanto, não te envolvas com aquele que te bajula com lábios fáceis.
- Provérbios 20:19

Salomão não confiava naqueles que muito falam e pouco fazem. Gostava menos ainda de mentirosos, fofoqueiros, bajuladores e pessoas incapazes de guardar segredos. Ele nos estimula a prestar atenção no que os outros dizem. Quando encontrar essas características em alguém, não aceite essa pessoa como líder, não busque seus conselhos e não se associe a ela. Antes de ler os Provérbios, contratei duas assistentes fofoqueiras, falastronas e bajuladoras. Ambas nos roubaram muito e mentiram sobre a empresa para os concorrentes. Quem me dera ter conhecido os Provérbios *antes* de contratá-las.

7. Menosprezo por regras, normas, leis ou limites pessoais

Aquele que respeita a lei é um filho sábio; porém aquele que anda em companhia dos libertinos envergonha seu pai.
- Provérbios 28:7

Você talvez conheça alguém que pensa ou age como se estivesse acima da lei ou que acha que normas e regras servem para os outros e não para ele. Cuidado com essas pessoas! Elas são capazes de arranjar desculpas e justificar tudo o que fazem. Geralmente exibem grandes conquistas. Muitas vezes seus currículos e façanhas nos impressionam a ponto de ignorarmos ou perdoarmos esse traço de suas personalidades. Salomão nos adverte a não entrarmos em nenhum relacionamento ou sociedade com esse tipo de pessoa, por mais bem-sucedida que ela seja. O menosprezo delas pela autoridade e pelas regras e leis as leva a criar

desculpas para atitudes impróprias e abusivas contra você, seus funcionários e clientes.

Como escolher os conselheiros e sócios corretos

Os benefícios de buscar conselhos e boas parcerias são tão grandes, enquanto as conseqüências de escolher conselheiros e sócios errados podem tornar-se tão destrutivas, que é essencial acertarmos nas nossas escolhas. Segue uma série de recomendações.

1. Use os sete fatores de risco de Salomão como critério para escolher todos os seus potenciais conselheiros, consultores ou sócios. Elimine os que apresentarem qualquer um deles.

2. Quando estiver procurando conselheiros e consultores, examine a "trajetória de vida" dos candidatos antes de ouvir o que eles têm a falar. Qual o nível de sucesso deles dentro da área em que se propõem a dar conselhos? Por exemplo, qual o sentido de buscar orientação para problemas matrimoniais com um terapeuta que não conseguiu ser feliz no próprio casamento? Por mais óbvio que esse conceito possa parecer, milhões de pessoas seguem o conselho de outras que fracassaram em seus negócios e casamentos. Fique atento. Elas estarão lidando com a sua vida.

3. Avalie seus pontos fortes e fracos. Geralmente você não precisa de um sócio que seja idêntico a você.

4. Identifique os talentos e habilidades que o seu sócio ou conselheiro precisa ter para compensar suas próprias fraquezas, limites e falta de conhecimento.

5. Se possível, procure alguém que compartilhe dos seus sonhos, objetivos, projetos ou empreendimentos.

6. Nos negócios, busque um sócio que esteja disposto a se comprometer de corpo e alma com a sua idéia de como alcançar o sucesso. Se você estiver mais comprometido do que ele, garanto que a parceria não vai durar muito. Procure descobrir como ele agiu em outras ocasiões. A dedicação dele é limitada ou ele mergulha de cabeça?

7. O seu sócio é uma pessoa positiva? Pessoas negativas tendem a ser péssimos sócios. Se ele tiver o hábito de diminuir os outros ou de ver as coisas sempre pelo lado negativo, provavelmente vai abandonar o barco quando a situação ficar feia ou, pior, levá-lo para a direção errada.

8. Observe o modo de ser e os dons naturais do seu sócio em potencial. Ele é mais de falar ou de fazer? Procure saber como ele agiu em outras ocasiões.

Por mais bem-sucedida que seja sua vida pessoal ou profissional, pode ter certeza de que buscar conselhos e boas parcerias irá aumentar o seu sucesso. É ainda preferível ficar sozinho do que ter um mau sócio. Com o conselho de Salomão, você será capaz de evitar os parceiros errados e descobrir os certos.

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

ESTRATÉGIAS E DICAS PARA IDENTIFICAR E RECRUTAR CONSULTORES

Um dos mais importantes tipos de parceiros são os consultores. Um consultor é alguém que já alcançou sucesso extraordinário na área em que você quer se sair bem. Segue abaixo uma lista de dicas e estratégias que ajudaram muitas pessoas.

1. **Especifique o sonho ou área de sua vida que necessita de um consultor.** Você precisa de alguém para ajudá-lo na sua profissão em geral ou em uma área específica do seu trabalho?

2. **Crie uma lista de consultores em potencial para a área de sua escolha.** Faça uma lista das pessoas que mais respeita e que são capazes de oferecer contribuições importantes para cada área de sua vida que você deseja melhorar. Liste-as em ordem de preferência, colocando em primeiro lugar a pessoa que você escolheria acima de qualquer outra.

3. **Coloque ao lado do nome de cada pessoa a condição do seu atual relacionamento com ela** (chefe, amigo, conhecido, amigo de um amigo, completo desconhecido, e assim por diante).

4. **Escreva tudo o que sabe sobre a pessoa, seja por experiência pessoal ou por intermédio de terceiros.**

5. **Procure saber tudo o que puder sobre seus consultores em potencial.** Suas preferências, paixões e rejeições. O que fazem quando estão no trabalho e fora dele. O que os motiva.

6. **Se ele for apenas conhecido ou estranho, você conhece alguém que o conheça?** Se conhecer, descubra tudo o que puder sobre seu consultor em potencial antes de um primeiro contato com ele.

7. **Prepare-se antes de entrar em contato com um consultor em potencial.** Quer você planeje entrar em contato com seu consultor em potencial pessoalmente, por telefone ou por carta, deve preparar sua proposta ou pedido com antecedência. Explique em poucas palavras quais são as qualidades importantes para garantir a contribuição que você espera de um consultor e investigue a disponibilidade de tempo que ele teria para ajudá-lo a crescer na área desejada.

8. **Entre em contato.** Nada supera um encontro pessoal. Se não houver possibilidade de encontrar o consultor, a segunda melhor opção é telefonar. Escreva uma carta apenas como último recurso. Seja como for, faça um contato breve e objetivo. Qualquer consultor competente tem uma agenda lotada; se ele achar que os contatos com você irão tomar muito tempo, talvez recuse sua proposta ou passe a evitá-lo.

9. **Mantenha contato.** Depois do primeiro contato, mande um bilhete de agradecimento, comentando algo específico que o consultor disse ou fez.

10. **Siga para o próximo da lista.** Caso o primeiro consultor contatado recuse a sua proposta, siga os mesmos passos com a próxima pessoa da lista.

CAPÍTULO 7

O segredo da felicidade

Um coração alegre é bom remédio. Mas o espírito abatido faz dos ossos pó.
- Provérbios 17:22

Há quase 3.000 anos, Salomão escreveu o que pesquisadores só foram descobrir recentemente: ser feliz traz maravilhosos benefícios para a saúde. Estudos atuais mostram que a felicidade está relacionada a um menor risco de doenças cardíacas, câncer e suscetibilidade a outras doenças. Por outro lado, pesquisas revelam que em pessoas infelizes ou deprimidas a ocorrência de inflamações no sistema circulatório aumenta, o que contribui em grande escala para doenças cardíacas, enfartes e derrames. Em geral, o número de mortes em pessoas deprimidas é o dobro por faixa etária do que em pessoas felizes (esta estatística não inclui suicídios). Pesquisas também mostraram que pessoas felizes se recuperam muito mais rápido de doenças e cirurgias.

Então do que você precisa para ser feliz?

Se você pudesse ter qualquer coisa na vida, qualquer mesmo, qual seria? Riqueza? Um corpo melhor? Boa saúde? Vida longa? Um ótimo casamento? Um emprego melhor? Uma carreira fabulosa? O quê?

Se responder "riqueza", eu pergunto: "De que vale riqueza sem saúde?" Ou se responder "boa saúde", eu lhe mostrarei um monte de pessoas saudáveis que são infelizes porque odeiam seus empregos ou não ganham dinheiro suficiente. Para cada resposta que escolher, eu posso mostrar alguém que tem exatamente o que você quer e, ainda assim, é infeliz.

A verdade é que mais dinheiro, beleza, saúde, um trabalho ou casamento mais satisfatórios e até uma vida mais longa não passam de meios para chegar a um fim. O que você quer de verdade é algo um pouco mais profundo. O que você quer de verdade é felicidade.

FELICIDADE

é uma alegria sincera, consistente, persistente e duradoura.

O que nos impede de sermos realmente felizes?

Salomão descobriu a fonte da felicidade e o que é preciso para conquistá-la, mantê-la e fazê-la crescer. Descobriu também uma série de grandes obstáculos que impede a maioria das pessoas de alcançá-la.

Procurar a felicidade nos lugares errados

Aquele que ama o dinheiro não se satisfará com ele, tampouco aquele que ama a opulência se saciará com seus benefícios. Isso também é vaidade.

- Eclesiastes 4:10

À medida que enriquecia, Salomão foi se tornando arrogante e abandonou sua sabedoria e os valores que sabia serem corretos. Passou a experimentar toda e qualquer coisa que queria, do hedonismo à horticultura. Ao chegar ao fim da vida, concluiu que tudo aquilo era um exercício do que chamou de *vaidade*. Vaidade é tudo que parece maravilhoso na superfície, mas que, ao ser examinado mais atentamente, se mostra de pouco valor. Antes de morrer, Salomão concluiu que conquistar qualquer coisa que careça de propósito e de valor eternos não traz a felicidade verdadeira. Qualquer bem material logo perde seu encanto, e a felicidade temporária que ele oferece se extingue.

Ingratidão

Sempre ouço pessoas dizerem "Você não entende a minha situação" para justificarem a própria infelicidade.

Salomão sugere que, por mais que você tenha motivos de queixa, existem razões muito maiores e melhores para se sentir grato. Em Provérbios 20:12, ele afirma que devemos considerar nossos olhos e ouvidos como dádivas incríveis. Talvez você esteja se perguntando: "O que isso tem a ver com gratidão?" Tudo! Trabalho na televisão e posso afirmar que nenhuma câmera já inventada chega perto da perfeição do olho humano e que nenhum sistema de som já criado se compara aos nossos ouvidos. Como qualquer outra parte do corpo, eles são incríveis.

Salomão diz que basta analisarmos nossos corpos para nos sentirmos gratos. A rigor, deveríamos ser gratos por uma imensidão de coisas que praticamente ignoramos.

É impossível sentir gratidão e infelicidade ao mesmo tempo. A tristeza só vem quando você escolhe se concentrar no que lhe falta e não nas dádivas que recebeu. Faça da infelicidade um alarme para redirecionar sua mente e sua energia. Se quiser sentir-se mais feliz, siga o exemplo de Salomão: faça uma lista de todas as coisas pelas quais você deveria ser grato. Todas as vezes que pensamentos tristes invadirem a sua mente, redirecione-a para essas maravilhosas dádivas.

Inveja

A ira é cruel e a raiva, impetuosa; mas quem pode fazer frente à inveja?

- Provérbios 27:4

"Se eu tivesse o que ele tem, seria feliz." Esse tipo de pensamento já passou pela cabeça de todos nós. Quando eu morava em um apartamento e tinha pouco dinheiro, invejava famílias que moravam em uma casa e eram ricas. Quando comprei minha primeira casa, invejei quem tinha casas maiores e melhores. Quando fui infeliz no casamento, invejei amigos que viviam bem com as esposas. Por mais que eu conquistasse ou adquirisse novas coisas, sempre havia alguém para invejar. Mesmo quando me tornei muito rico, com um emprego que amava e uma família que adorava, havia horas em que me via invejando um colega que se tornara diretor de cinema famoso. Mas um dia reli as palavras de Salomão sobre a inveja. Ele disse que a inveja era mais destrutiva do que a raiva. É impossível ser feliz e invejoso ao mesmo tempo. Se eu não encontrasse uma forma de lidar com minha inveja, jamais seria feliz de fato. Por quê? A inveja nos faz deixar de ver o que temos e direciona nossa atenção para o que *não* temos. É reflexo de uma atitude arrogante e gananciosa. Quando você é invejoso, a tristeza e a depressão reinam soberanas.

Todos carregamos as sementes da inveja no coração e na mente. É preciso lidar com elas todos os dias. Martinho Lutero disse: "Você não pode evitar que um pássaro pouse na sua cabeça, mas pode evitar que ele faça um ninho nela." Não podemos evitar que pensamentos de inveja invadam nosso coração, mas podemos impedir que criem raízes. E o antídoto para isso é a gratidão. Quando seu coração está repleto de gratidão, não há espaço para a inveja crescer.

Sensação de injustiça

Todo homem é reto aos seus próprios olhos...
- Provérbios 21:2

Por mais que as pessoas possuam bens, elas muitas vezes sentem que mereciam mais. Quantas vezes você reclama por não estar recebendo tudo que acha que merece de uma ou mais pessoas da sua vida? Precisamos ter sempre presente a seguinte regra: enquanto nossos corações estiverem voltados para o que não temos e nos sentirmos injustiçados por isso, não seremos felizes!

Insensatez

Aquele que confia no próprio coração é insensato, porém aquele que caminha com sabedoria será salvo.
- Provérbios 28:26

O obstáculo final que bloqueia o caminho para a felicidade é nossa dificuldade de olhar para fora de nós. Confiamos unicamente no nosso modo de ver as coisas e tomamos decisões baseando-nos em nossos sentimentos. Salomão afirma em Provérbios 28:26 que "Aquele que confia no próprio coração é insensato". Por quê? Porque nossos sentimentos nem sempre são confiáveis. Eles estão sujeitos a uma montanha-russa emocional. Em um momento nos sentimos felizes; no outro, tristes. Em um momento estamos cheios de amor; no outro, tomados pela raiva. Em um momento estamos confiantes; no outro, cheios de medo e ansiedade. A pessoa que confia unicamente no próprio coração acaba deixando o futuro nas mãos de seu limitado

conhecimento e dos caprichos dos seus sentimentos. Não é de espantar que Salomão chame isso de insensatez.

Superando os obstáculos para a felicidade pessoal

Vamos então gravar os conselhos de Salomão em nossas mentes.

Desenvolva um coração grato

Como já vimos, é importante concentrar-se nas coisas pelas quais você pode sentir-se grato. Use a técnica da "caça ao tesouro". Liste mentalmente ou por escrito todas as dádivas e bênçãos que recebeu e recebe diariamente. Vá acrescentando novos motivos de gratidão a essa lista e aos poucos você será invadido pela felicidade.

Elimine a sensação de injustiça

Sentir-se injustiçado em qualquer área da vida é um inimigo que o manterá atrelado à infelicidade. A única maneira de se livrar dessa sensação é abandonar as expectativas irreais que você possa ter em relação a tudo e a todos. Ao fazer isso, você ficará surpreso com os resultados. Você se tornará muito mais feliz e conquistará uma capacidade maior de amar e respeitar os outros.

Destrua as sementes da inveja

Quando você se pegar invejando o que outras pessoas têm, lembre-se de três coisas: você não sabe a história completa das dificuldades que elas enfrentaram, tudo o que uma pessoa tem fica para trás depois da morte e a morte pode nos levar a qualquer hora. Sempre que tomar consciência da inveja, redirecione sua atenção para as coisas pelas quais você se sente grato.

Comece a viver com sabedoria

Sabedoria não é apenas conhecimento. Não é algo que você guarda na cabeça como fatos em uma enciclopédia ou em um banco de dados. Sabedoria envolve ação. É a aplicação eficaz da verdade no seu cotidiano. No capítulo 15 falaremos sobre como construir uma vida tendo por base a sabedoria e o aprendizado.

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

1. Quais são os obstáculos para a felicidade, tal como definida por Salomão, que estão impedindo você de ser feliz no momento?

Procurar a felicidade nos lugares errados Falta de gratidão Invejar os outros Sentir-se injustiçado

Insensatez (confiar unicamente no seu coração)

2. Faça uma lista das coisas pelas quais você deveria ser grato. Comece com as mais óbvias, mas não se limite a elas. Continue acrescentando itens à lista durante alguns meses. No fim você terá uma lista incrível que deverá rever todos os dias.

CAPÍTULO 8

As quatro qualidades que tornam você inestimável

A bondade e a integridade não te abandonem; ata-as ao pescoço, inscreve-as na tábua do coração. E alcançarás favor e bom sucesso aos olhos de Deus e dos homens.

- Provérbios 3:3-4

Como você já sabe, depois que saí da faculdade, passei seis anos sem conseguir ficar em um emprego por mais de alguns meses. Posso dizer que, de um modo geral, meus chefes eram bastante justos quando me dispensavam. Elogiavam minhas qualidades, mas me diziam que eu não era tão competente quanto os demais funcionários. Os mais valorizados recebiam promoções e melhores salários; os outros eram demitidos.

O mesmo vale para relacionamentos pessoais. As pessoas não se afastam de amigos que valorizam. Homens e mulheres não se divorciam de esposas ou maridos que amam. A questão é: o que torna uma pessoa valiosa a ponto de ser promovida e não despedida? O que torna alguém valioso a ponto de ser considerado o melhor amigo de muitos, uma pessoa que ninguém quer perder? O que torna um cônjuge tão valioso a ponto de seu parceiro amá-lo sempre? Salomão revela quatro qualidades que, quando desenvolvidas, podem fazer qualquer pessoa ser valorizada pelo próximo, tanto na vida pessoal quanto na profissional.

Falamos da primeira dessas qualidades no capítulo 2, a diligência. Uma pessoa diligente se tornará o mais valioso funcionário em qualquer empresa.

Este capítulo se concentra nas quatro outras qualidades que o farão ser verdadeiramente valorizado na vida. Como no caso da diligência, não nascemos com nenhuma dessas qualidades plenamente desenvolvida dentro de nós. Elas são sementes que devemos cultivar.

Bondade e integridade: diamantes de valor inestimável

Fui a um evento beneficente onde uma mulher usava um colar de diamantes que deveria valer uma verdadeira fortuna. Ao olhar para ele, pensei que há duas qualidades capazes de ofuscar totalmente aquela jóia. Embora pouco valorizadas, são inestimáveis e surpreendentemente raras. Estou falando de integridade e bondade. Em uma pesquisa, mais de 80% dos alunos do último ano do ensino médio admitiram ter colado nas provas. No trabalho não é muito diferente. Dos peões da fábrica aos membros da diretoria, a integridade dificilmente é encontrada. E as coisas não ficam muito melhores dentro de casa. Cerca de metade dos homens casados dos Estados Unidos admitem que traem as mulheres, e mais de um terço das esposas dizem que traem os maridos.

Na sociedade da gratificação instantânea e do "levar vantagem", a bondade é também jóia rara. No terceiro capítulo dos Provérbios, Salomão nos recomenda amarrar a bondade e a integridade em nosso pescoço e inscrevê-las na tábua do coração. Como uma jóia deslumbrante, a bondade e a integridade, segundo Salomão, deveriam ser os dois primeiros atributos *mais evidentes* em nós. Essas foram as qualidades que logo notei quando conheci Gary Smalley, um homem que se tornaria um dos meus amigos mais queridos. Seus olhos, suas palavras e atitudes emanavam ambas as qualidades. É isso que Salomão quer dizer quando pede que você as ate ao seu pescoço.

Salomão prossegue recomendando que inscrevamos bondade e integridade na tábua do nosso coração. Em outras palavras, transforme-as nas coisas mais importantes que você é e faz. Durante 31 anos de convivência, Gary foi benevolente e honesto comigo e com todos os que

nos cercavam. Ele não precisa tentar ser bom e honesto, pois essas qualidades se tornaram parte do que ele é.

O incalculável benefício de fazer da integridade e da bondade partes de sua vida

Em todo o Livro dos Provérbios, Salomão faz promessas condicionais: "Se você fizer isso, ganhará aquilo." O mesmo vale para a integridade e a bondade. Se as tornarmos partes essenciais de nossas vidas, ganharemos um benefício que nenhum dinheiro no mundo pode comprar. No Livro dos Provérbios, Salomão afirma que conquistaremos a estima dos homens, das mulheres e de Deus. Mas a integridade e a bondade também trazem outros benefícios.

Elas geram relacionamentos fortes e valiosos

Você se sente mais seguro em um relacionamento se tiver certeza de que pode confiar na palavra do outro. A honestidade fornece uma base sólida sobre a qual laços duradouros são construídos. E a bondade contribui significativamente para uma relação. Quando uma pessoa age sempre com bondade, faz o outro valorizar o relacionamento como um bem precioso.

Elas são encorajadoras e aumentam a auto-estima

Quando fui despedido do meu quarto emprego, Bob Marsh, o vice-presidente da matriz, me chamou para almoçar. Quando lhe disse que iria trabalhar em um banco, ele comentou que eu precisaria de roupas apropriadas. Levou-me a uma loja e comprou dois ternos para mim. Como eu estava praticamente falido, esse ato de bondade me impressionou muito e fez com que eu me sentisse especialmente valorizado. Aumentou minha auto-estima e assim comecei a trabalhar no banco muito mais consciente do meu valor.

Elas aumentam o compromisso, a lealdade e a motivação

Ser bom com alguém aumenta o nível de compromisso e lealdade dessa pessoa com você. Isso a motiva também a seguir o seu exemplo e agir da mesma forma com você e com outras pessoas. Três anos depois de Bob Marsh me dar aqueles dois ternos, ele me convidou para montar uma nova empresa de marketing. Na época, a poderosa firma onde eu

trabalhava me ofereceu o dobro do salário e prometeu promover-me a vice-presidente de marketing se eu continuasse com eles. De modo que minha escolha era ficar em uma empresa estabelecida no mercado, que me pagaria 36 mil dólares por ano, me oferecia um carro e me promoveria, ou me mudar com minha família para um lugar a 4.000 quilômetros de distância e me associar a Bob em um novo empreendimento que no início poderia me pagar apenas 10 mil dólares por ano. Sabia que, se a empresa desse certo, ganharia muito mais, porém tratava-se de uma aposta arriscada. Mas não foi nada difícil tomar a decisão. A chance de trabalhar com um dos homens que eu mais admirava e valorizava era irrecusável, e eu aceitei a oferta. Felizmente, nosso negócio foi um sucesso muito maior do que poderíamos imaginar. Nossa empresa prosperou, porém o mais importante é que durante três décadas adoramos cada dia em que trabalhamos juntos. E tudo começou com um simples ato de bondade.

Obstáculos no caminho da bondade e da integridade

Depois de conhecer os incríveis benefícios de inscrever a bondade e a sinceridade no coração, podemos nos perguntar: por que alguém se agarra ao egoísmo e à desonestidade? A resposta é simples. Nosso egoísmo é como um músculo mental e emocional que exercitamos diariamente. Na verdade, é nosso músculo mais forte. Seus reflexos são rápidos e poderosos. Sempre que nos deparamos com qualquer situação que pede uma escolha entre nossos próprios interesses e a simples bondade, nosso reflexo automático é agir em benefício próprio, atendendo às nossas necessidades e desejos.

A bondade, por outro lado, é um músculo mental e emocional que exercitamos *apenas* através de uma escolha consciente. Ele nos força a deixar de lado nossas necessidades pessoais para nos concentrar nas verdadeiras necessidades do próximo. Quando escolhemos usar *esse* músculo, precisamos vencer nosso egoísmo instintivo. Diariamente temos inúmeras oportunidades de escolher entre agir puramente em interesse próprio ou com bondade. Embora não seja fácil, quanto mais exercitarmos o músculo da bondade, mais forte ele ficará. E, à medida

que ganha força, torna-se parte cada vez mais integrante do nosso eu mais íntimo. Com o tempo, passamos a usá-lo mais naturalmente, com pouco ou nenhum esforço consciente.

Por que é tão fácil mentir?

Quando a maioria de nós procura pensar em alguém desonesto, geralmente pensa em outras pessoas e não em nós mesmos. Mas a verdade é que se incluirmos exageros, mentirinhas aparentemente inofensivas e omissão consciente de fatos relevantes, somos muitas vezes desonestos. Por que é tão fácil exagerar, maquiar a verdade ou mentir por omissão? Porque isso nos coloca temporariamente numa posição mais confortável do que se contarmos a absoluta verdade.

Existem três motivos para a desonestidade: necessidade de se autopromover, de se proteger ou de manipular os pensamentos, sentimentos ou ações das outras pessoas. Infelizmente, esses três motivos são equivocados. Qualquer lucro obtido de forma desonesta será sempre efêmero, e as consequências serão duradouras e acabarão pesando mais do que o lucro temporário. A cada desonestidade vamos nos tornando mais insensíveis e desenvolvemos uma capacidade maior de voltar a mentir. Cedo ou tarde, esse tipo de comportamento passa a ser normal no nosso dia-a-dia. Vira parte do que somos e influencia a maneira como interagimos com o mundo. Além disso, na maioria das vezes, as outras pessoas acabam percebendo, o que prejudica significativamente nossa imagem. A desonestidade já destruiu vidas, casamentos, empresas e até governos.

Na minha opinião, a desonestidade possui duas formas: uma em que a verdade é distorcida e outra em que ela é escondida. O primeiro caso é óbvio; o segundo pode não ser. Grandes empresas distorceram seus dados durante anos, enganando seus acionistas, mas todas acabaram falindo, destruindo as economias e muitas vezes as vidas de milhares de pessoas.

Porém a desonestidade nunca começa numa reunião de negócios. Ela começa nos corações e mentes de homens e mulheres. Ao fazer da

honestidade a base da sua personalidade, você pode evitar esse tipo de conseqüência.

As conseqüências da desonestidade só são percebidas quando é tarde demais

A desonestidade gera um estresse interminável

Por quê? Lá no fundo você carrega o medo de que um dia sua desonestidade seja descoberta. A desonestidade o força sempre a lembrar das mentiras do passado para não dizer nada de contraditório que as denuncie. Tudo isso gera um estresse que rouba a alegria e acaba minando a saúde.

A desonestidade acaba criando acidentes de percurso

Todos os anos ocorrem acidentes de trem, quedas de avião e milhões de batidas de carro. No entanto, ninguém entra em um trem, avião ou carro achando que irá sofrer um acidente grave ou fatal. Da mesma forma, nenhuma pessoa mente ou omite a verdade pensando que essa atitude destruirá sua vida. Mas é o que acontece. Cedo ou tarde, quase toda desonestidade vem à tona, e o resultado é sempre uma tragédia.

Generosidade: a qualidade que recebe mais do que dá

Um homem dá o que tem e recebe em dobro, enquanto outro guarda o que é seu com avareza, mas empobrece. O generoso prosperará; o que consola o próximo será também consolado.

- Provérbios 11:24-25

A generosidade é um dos mais admiráveis atributos que um ser humano pode ostentar. Seja uma criança dando parte de sua mesada a alguém que precisa ou um homem de negócios doando milhões de dólares para a caridade, sentimos estima e admiração pelas pessoas generosas. Porém admiração e estima não são os únicos benefícios trazidos pela generosidade. Além da alegria genuína que sentimos sempre que ajudamos a suprir as carências do próximo, Salomão promete que aos generosos jamais faltará nada - todas as suas verdadeiras necessidades serão atendidas - e que eles encontrarão uma

prosperidade cada vez maior. Em Provérbios 11:24-25, ele nos afirma que aqueles que dão com generosidade receberão mais do que doaram. Soa possível para você?

Os psicólogos dizem que as duas maiores motivações da vida são o desejo de ganhar e o medo de perder. Salomão nos garante que a generosidade age diretamente sobre os dois. Se você pudesse ter uma varinha de condão que garantisse suas necessidades materiais para toda a vida e uma prosperidade cada vez maior, quanto ela valeria? Salomão coloca essa varinha nas suas mãos: tudo o que você precisa fazer é se tornar uma pessoa generosa.

O que Salomão quer dizer quando fala de generosidade? Ele diz que generoso é aquele que dá uma parte do que tem para suprir as necessidades do próximo, e que o faz sem esperar receber nada em troca. Embora ele fale do aspecto financeiro e material, a generosidade não se limita a isso. Ser generoso significa estar voltado para as necessidades dos outros, sejam elas quais forem.

Muitos pensam que é preciso ser rico para ser generoso. Estão completamente enganados. Uma das pessoas mais generosas que conheci foi um faxineiro que trabalhava na minha faculdade. Ele lavava os banheiros cinco noites por semana e tomava conta de sua esposa doente durante o dia. Doava generosamente tudo o que tinha: seu tempo, suas palavras gentis, sua consideração, seus gestos atenciosos. Uma vez perguntei se ele precisava de alguma coisa. "Não mesmo", respondeu sorrindo. "Estou plenamente satisfeito com tudo o que recebi." Foi provavelmente o homem mais feliz que conheci. Como prometeu Salomão, nunca lhe faltou nada. Da mesma forma que consolava o próximo, era consolado.

E aqueles que não são generosos? Salomão afirma que ficarão pobres. Não será necessariamente uma pobreza financeira ou material, mas a pobreza da alma. Nunca estão satisfeitos com o que têm e precisam sempre de mais, até chegarem à falência emocional. A generosidade começa no coração. É sempre ativa, nunca passiva.

Graciosidade: o atributo que o eleva aos olhos do próximo

Uma mulher graciosa alcança a honra.

- Provérbios 11:16

De acordo com Salomão, a qualidade que lhe trará glória, honra e encanto é a graciosidade. O que ele quer dizer com a palavra "graciosa"? A palavra em hebreu engloba bondade, paciência, delicadeza, elegância, bom gosto e fineza. Significa mostrar essas qualidades às outras pessoas sem levar em conta o que é esperado e merecido. Graciosidade é também gratuidade.

Talvez Salomão tenha usado a palavra referindo-se às mulheres por acreditar que essas qualidades parecem ser mais inerentes a elas do que aos homens. A verdade, no entanto, é que essas qualidades são raras nos dois sexos. Passo muito tempo em aeroportos e quando os vôos atrasam (o que acontece bastante) sempre fico impressionado com o comportamento impaciente, rude e às vezes grosseiro que hoje em dia parece ser o mais comum.

É importante se dar conta de que a graciosidade não está relacionada a um tipo de personalidade; exercê-la ou não é uma escolha que qualquer pessoa pode fazer. E o primeiro passo para alcançá-la - mais uma vez - é escolher se sentir grato. Salomão gostaria que fôssemos gratos por tudo o que temos, todos os dias de nossas vidas. Quando tomamos consciência de que as coisas importantes que possuímos são dádivas, é mais fácil ser gracioso com as outras pessoas. A gratidão faz nascer em nós um espírito gracioso. Dá-nos a possibilidade de escolhermos ser pacientes quando estivermos impacientes. De mostrarmos bondade quando estivermos com raiva e com vontade de revidar. De sermos delicados e corrigirmos gentilmente o outro, em vez de criticá-lo ou agredi-lo com palavras. A verdadeira graciosidade faz tudo isso sem esperar receber nada em troca. Gratuitamente. Ao desenvolver um coração gracioso e manifestar essa qualidade cotidianamente, você receberá a honra que Salomão promete e tudo o que ela traz consigo.

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA
Fazendo das quatro qualidades de Salomão parte da sua vida

1. Quais as pessoas que você conhece que são um exemplo vivo das quatro qualidades de Salomão? Escreva o nome de pelo menos duas para cada qualidade.

Total honestidade_____

Bondade_____

Generosidade _____

Graciosidade _____

2. Pense no que aconteceu na última semana. Escreva exemplos dos momentos em que você exagerou, contou uma mentira inofensiva, omitiu um fato importante ou disse uma mentira deslavada.

3. Para cada um dos exemplos do item 2, escreva por que agiu dessa forma. A mentira lhe trouxe algum benefício relevante? Você teria perdido algo valioso se simplesmente não tivesse exagerado ou mentido?

4. O que você pode fazer a partir de agora para cortar o hábito de exagerar, dissimular a verdade, etc.?

5. Descreva quaisquer situações da semana que passou nas quais você poderia ter se mostrado mais gentil, generoso ou gracioso.

6. Descreva quaisquer situações da semana que passou nas quais você se mostrou gentil, generoso ou gracioso sem esperar nada em troca.

CAPÍTULO 9

Vencendo e solucionando qualquer conflito

Irmão ofendido é pior do que fortaleza; E as querelas são como os batentes de um portal.
- Provérbios 18:19

Quer você goste ou não, conflitos e adversidades fazem parte inevitável da vida. Porém, de acordo com Salomão, eles servem a propósitos muito importantes que raramente seriam alcançados de outra maneira. Se você souber lidar com eles de forma correta, os resultados serão positivos e seus relacionamentos no trabalho e em casa se fortalecerão. Se lidar de forma errada, os resultados serão negativos, prejudicando sua felicidade e seu potencial sucesso. Tentar solucionar adversidades ou conflitos sem as estratégias de Salomão é praticamente impossível. Talvez você consiga, mas terá de enfrentar muito estresse e inúmeros riscos. É bem provável que fracasse.

Quem sai ganhando e quem sai perdendo nas adversidades e conflitos?

Quando Henry Ford defendeu junto aos diretores da Detroit Automobile Company a política de produzir carros mais baratos para o mercado inexistente das massas, ele perdeu a briga e foi despedido. A empresa faliu pouco depois e os investidores saíram perdendo. Henry Ford criou a Ford Motor Company e tornou-se o homem mais rico do mundo. No conflito com os diretores da Detroit Automobile Company, oficialmente Henry Ford perdeu e os diretores e investidores parecem ter saído ganhando. Mas, como vimos, o que aconteceu na verdade foi o oposto.

Os exemplos desse tipo são inúmeros, mas o fato é que o verdadeiro vencedor de um conflito não é necessariamente aquele que começou ganhando. Da mesma forma, a adversidade pode acabar gerando não só

desafios como oportunidades. Cada vez que eu era despedido de um dos nove empregos que tive depois da faculdade, ficava arrasado. No entanto, se eu não os tivesse perdido, jamais teria alcançado o sucesso trazido pelo décimo. Como não conseguimos prever o futuro, interpretamos as situações adversas e os conflitos antes, durante e imediatamente depois dos fatos. Conseqüentemente, nossa interpretação pode nos levar a conclusões erradas. Salomão nos ensina que, quando temos consciência do verdadeiro propósito dos conflitos e das adversidades, podemos aproveitar a oportunidade que eles oferecem e sair vencedores mesmo das mais devastadoras circunstâncias.

Existem dois tipos de conflitos e adversidades. O primeiro é aquele que criamos ou ajudamos a criar. O segundo é aquele que é criado por terceiros ou por circunstâncias que não podemos controlar. Vamos começar falando do segundo caso.

Quando eu estava na primeira série do ensino fundamental, meu pai voltou para casa de uma visita que fizera a uma comunidade de mineradores. Tirou da mala um saco de couro e derramou um punhado de pedras feias sobre a mesa da cozinha. Fiquei decepcionado. Então ele me contou o que cada pedra continha: "Esta tem ouro dentro, esta tem prata, esta tem cobre." Perguntei por que as pedras não eram brilhantes e por que não dava para ver o ouro, a prata e o cobre. Meu pai respondeu: "Elas ainda não foram aquecidas." Ele explicou que as pedras tinham de ser colocadas em um fogo mais quente do que eu podia imaginar, pois só o fogo seria capaz de separar os belos metais da pedra que os envolvia.

De acordo com Salomão, existe um propósito extraordinário nas adversidades ou conflitos que fogem ao nosso controle. O propósito é derreter a crosta de pedra que cerca nossas almas e corações para gerar, refinar e revelar nosso verdadeiro caráter. Atributos excepcionais que não poderiam ser desenvolvidos de outra forma vêm à tona quando isso acontece. Como no processo de refinação do ouro e da prata, nós nos

tornamos muito mais fortes emocional, psicológica e espiritualmente. Conflitos e adversidades representam o processo de extração capaz de criar ou refinar nosso verdadeiro caráter e todos os seus poderosos atributos: paciência, compaixão, bondade, coragem, fé, perseverança, lealdade, integridade e amor. Em vez de deixar que adversidades e conflitos nos irritem, desanimem ou indignem, devemos acolhê-los, pensando nos benefícios e oportunidades que trazem. Pois sem o fogo deles é impossível iniciar o processo de refinamento do nosso caráter ou do nosso coração.

Assim, sempre que nos deparamos com uma adversidade, temos uma escolha a fazer. Ou capitulamos e ficamos desanimados e irritados ou escolhemos ser pacientes e procuramos entender os benefícios que ela pode trazer a médio e longo prazos. A escolha é nossa, seja ela consciente ou não. Escolher o primeiro caminho nos tornará pessoas amargas, com uma intensa sensação de fracasso. Escolher o segundo nos transformará em pessoas melhores e mais fortes.

Entretanto, a maior parte dos conflitos e adversidades é conseqüência direta das nossas ações. Meu pai teve um fim de vida sofrido por causa de anos seguidos de tabagismo. Fui despedido do meu terceiro emprego por falta de lealdade ao meu chefe. Pare e pense um pouco a seu próprio respeito.

Conflitos servem para amolar uma faca cega

Em Provérbios 27:17, Salomão diz: "O ferro se aguça com o ferro, assim como o homem com a presença de seu próximo." É difícil cortar algo com uma faca cega. Ela tem de ser afiada. Até pouco tempo atrás, a melhor maneira de afiar uma faca era raspá-la numa pedra de amolar. Isso gerava atrito e faíscas, mas a faca saía afiada. Salomão afirma que o mesmo se dá com nosso caráter: ele é afiado pelo convívio e, às vezes, até mesmo pelo atrito com as outras pessoas. Nos negócios, não é raro que discussões resultem na descoberta de um método inesperado que aponte caminhos inovadores. Gary Smalley nos ensina que o conflito dá acesso aos mais profundos níveis de comunicação e intimidade em um

casamento ou em uma relação. As pessoas que fogem dos conflitos e evitam confrontos a qualquer custo podem, sem querer, estar causando mais mal do que bem aos seus relacionamentos. Um casamento sem conflitos e brigas jamais atingirá um nível profundo de intimidade. Os conflitos não devem ser vistos como um inimigo a temer, e sim como uma ferramenta necessária para um resultado melhor em qualquer área da vida.

Redefinindo seu conceito de vitória

Muitos acham que vencer uma discussão é conseguir que a outra pessoa concorde conosco e seja convencida a fazer o que queremos. Se pensarmos assim, os diretores da Detroit Automobile venceram quando derrotaram Henry Ford. Vencer de fato, em qualquer situação, significa alcançar o melhor resultado possível. Geralmente é isso que ambas as partes desejam, mas a interpretação que elas dão aos fatos pode ser prejudicada por suas visões parciais, seu desejo de vencer ou sua incapacidade de ver mais além. Elas discutem sem compreender plenamente os fatos ou ficam obcecadas em impor seu ponto de vista. Por outro lado, quando Ford convenceu os investidores da Ford Motor Company a apoiarem seu sonho de fazer automóveis que as massas pudessem comprar, ele venceu, os investidores venceram e milhões de pessoas no mundo inteiro venceram. Mais tarde, ele convenceu os acionistas a continuar produzindo apenas carros pretos, enquanto outras montadoras ofereciam aos consumidores uma ampla gama de cores. Embora tenha ganhado a discussão, ele e todos os demais saíram perdendo. Se usarmos as estratégias de comunicação de Salomão mostradas no capítulo 5 e suas instruções para lidar com conflitos apresentadas no próximo capítulo, poderemos ajudar todas as partes envolvidas a enxergar com mais clareza e buscar em conjunto o melhor resultado possível. Ganhar deixa de ser uma questão de persuadir os outros a fazer as coisas "do meu jeito". Passa a ser uma maneira de conseguir o que é melhor para todos.

Conflitos podem ser benéficos ou nocivos, dependendo de como os enfrentamos

Sempre que entramos numa discussão, iniciando-a ou respondendo a quem a iniciou, tendemos a defender nosso ponto de vista e a atacar o do outro. Na maioria das vezes, esse é nosso único objetivo. Também não respeitamos regra alguma. Falamos tudo o que nos vem à cabeça. Agimos sem pensar e geralmente causamos mais mágoa do que seria necessário ou benéfico. E somos magoados de volta. O resultado é que nosso relacionamento fica temporária ou permanentemente prejudicado. Salomão diz que isso é tolice. Seja qual for o motivo da discussão, devemos, ao perceber o que está acontecendo, assumir o controle das nossas palavras e mudar o foco. Em vez de simplesmente defendermos ou atacarmos, devemos buscar o melhor resultado possível para ambas as partes.

As causas de um conflito nocivo

Salomão nos diz que são cinco os motivos que tornam um conflito nocivo e destrutivo. Sempre que pensarmos em entrar numa discussão, devemos nos perguntar se ela se baseia em alguma das causas a seguir.

1. O*rgulho*. Em Provérbios 13:10 encontramos: "O orgulho traz apenas contendas. A sabedoria está com os que se deixam aconselhar." Como veremos no capítulo 14, a arrogância natural e o orgulho são as maiores causas dos nossos problemas. Então, antes de entrar em um conflito, pergunte-se se o principal motivo da discussão é simplesmente alimentar seu ego ou defendê-lo de um ataque. Se for assim, interrompa a discussão. Salomão sugere que você busque conselhos externos antes de entrar em choque com alguém. Ele dá a entender que a sabedoria extraída desses conselhos muitas vezes evita que você se deixe levar pelo orgulho. Já vi maridos e esposas se atacarem por ninharias e fazer o mesmo com os filhos. Salomão também nos manda evitar isso. Guarde suas discussões e conflitos para as questões que realmente importam, para os momentos em que danos reais tenham ocorrido ou estejam

prestes a ocorrer e um enfrentamento seja a única forma de solucioná-los ou impedi-los. Brigue com alguém apenas quando tiver um motivo real para tanto, e não por orgulho mesquinho.

2. ***Raiva***. Como está em Provérbios 15:18: "Um homem colérico atiça a querela; o homem paciente acalma a rixa." As discussões geralmente começam porque uma das pessoas está com raiva. E o mais comum é que essa raiva nada tenha a ver com a discussão. Se você perceber isso, procure resolver os problemas que o estão atormentando antes que eles destruam relacionamentos importantes na sua vida. Se a outra pessoa está passando por uma crise que a deixa nervosa, evite entrar em conflito com ela, mesmo que isso signifique limitar o tempo que vocês passam juntos. No capítulo 11 veremos os preceitos de Salomão para lidarmos com a raiva em nossas vidas e nas vidas de outras pessoas.

3. ***Palavras duras.*** Lemos em Provérbios 15:1: "Resposta branda aplaca a ira, palavra ferina atiça a raiva." Basta uma única afirmação ríspida ou algumas palavras cruéis para começar ou intensificar um conflito. Na maioria dos relacionamentos, sabemos quais são os pontos sensíveis que provocam uma briga e quais as palavras e afirmações que fazem o outro perder o controle. Salomão sugere que pensemos antes de falar e agir e que usemos palavras ternas e gentis para amainar a tensão, em vez de palavras duras para aumentá-la.

4. Reações impulsivas. Em Provérbios 25:8, Salomão diz: "Não te apresses a entrar em conflito ou podes ver-te diante de uma situação sem saída." A maioria das discussões é iniciada impulsivamente. Salomão nos adverte que é muito provável que um conflito iniciado por impulso acabe sendo nocivo. O conselho dele? Evite isso. Pare e pense em estratégias alternativas.

5. Interferir nos conflitos de outras pessoas. Em Provérbios 26:17, ele diz: "Agarra um cão pelas orelhas quem se mete em briga alheia." É natural querermos ajudar os outros em seus conflitos. Apesar disso, afirma Salomão, ao fazê-lo, você é quem vai ser mordido. Tomar partido de uma pessoa sem saber todas as questões envolvidas é garantia de desastre. Quantas vezes isso me aconteceu! Felizmente, em muitas ocasiões, amigos próximos me aconselharam a não me meter na briga, e assim pude manter um bom relacionamento com as duas partes em conflito. E elas acabaram se acertando na maioria dos casos. Mesmo quando alguém pedir sua ajuda em um conflito, reflita bastante e se aconselhe antes de interferir. Nunca tenha medo de dizer "não", explicando que considera essa atitude a melhor para todos.

Os passos de Salomão para vencer conflitos e superar adversidades

Agora que definimos "vencer" como alcançar o melhor resultado possível, estamos preparados para refletir sobre o conselho de Salomão para vencer conflitos e superar qualquer situação adversa.

Salomão nos oferece oito passos para encararmos um enfrentamento e alcançarmos o melhor resultado possível.

1. ***Entenda as potenciais conseqüências do conflito***. Em Provérbios 18:19, Salomão nos diz que é mais fácil conquistar uma fortaleza do que vencer um irmão ofendido. Ele quer dizer que as conseqüências de uma discussão ou de um conflito podem ser muito piores do que imaginamos. Reconquistar a amizade, a confiança e a dedicação de outra pessoa pode tornar-se quase impossível, porque a briga é capaz de criar um obstáculo intransponível. Isso não significa evitar confrontos válidos, e sim que devemos refletir longamente sobre as potenciais conseqüências antes de tomarmos nossa decisão.

2. ***Tenha como meta "alcançar o melhor resultado para todas as partes envolvidas".*** Lembre-se de que o verdadeiro propósito de um conflito é melhorar as coisas, e não piorá-las. Nossa meta é alcançar o melhor resultado possível não só para nós como para todas as pessoas envolvidas.

3. ***Peça conselhos antes de entrar em um conflito.*** Em Provérbios 20:18, Salomão afirma que "todo objetivo é alcançado através de conselhos". Se queremos alcançar o melhor resultado possível, ele nos diz que a melhor maneira é buscarmos bons conselhos de pessoas não envolvidas na briga.

4. ***Não responda a um tolo na mesma moeda.*** Muitas discussões e conflitos são causados por imaturidade e não levam a nada. Salomão nos aconselha a não descer ao mesmo nível daqueles que nos atacam. Se alguém insultar você ou colocar em dúvida seu caráter, não responda da mesma forma. Ele nos diz: "Não respondas a um tolo como a tolice dele, ou te tornarás também um tolo." E prossegue: "Responde a um tolo da forma que a tolice dele merece." Desmascare os argumentos dele sem o ofender. Se ele não for receptivo, simplesmente vá embora. Deixe que ele sofra as conseqüências da própria tolice.

5. ***Não revele informações confidenciais.*** Quando estamos no meio de uma discussão ou conflito, é natural citarmos as opiniões, impressões e afirmações de outras pessoas para fortalecer nossos argumentos. Revelar durante uma discussão coisas que nos foram ditas em segredo significa trair essa confiança. É nesse contexto que Salomão nos adverte em Provérbios 25:9-10: "Não reveles o segredo do próximo se não quiseres que teu ouvinte te reprove e espalhe infâmias sobre ti." Trair a confiança de outra pessoa durante uma discussão causa prejuízos duradouros à sua própria reputação e aos seus relacionamentos. Você irá certamente se arrepender.

6. Nunca prolongue uma discussão. Numa discussão, todos querem ter a última palavra ou dar o golpe final. Salomão nos insta a resistir a essa tendência natural. Em Provérbios 15:1, ele nos diz que "resposta branda aplaca a ira, palavra ferina atiça a cólera". Usando um tom de voz brando, palavras gentis e afirmações construtivas, podemos rapidamente apaziguar a tensão e o conflito. Em Provérbios 26:20, lemos que "sem lenha, o fogo se apaga; sem difamador, acaba-se a briga". Quanto mais você atiçar uma discussão, maior ela fica e mais danos causa. Então, pare de jogar lenha na fogueira e cesse a discussão.

7. Dê um presente inesperado. Salomão afirma em Provérbios 21:14 que "presente secreto aplaca a ira; suborno em sigilo, o furor violento". Depois que li esse provérbio, fiz uso dessa tática dezenas de vezes e sempre funcionou. Aprendi também com um dos meus ex-sócios. Ele disse coisas que provocaram em mim imensa raiva. No dia seguinte, encontrei sobre minha mesa de trabalho um embrulho de presente com um cartão, onde li: "Desculpe, não gostei do que fiz, e você não merece." Imediatamente minha raiva desapareceu e voltamos a ser amigos. Não precisa ser necessariamente um presentão. Pode ser um simples bilhete que venha com um pedido de desculpas.

8. Não tarde a perdoar. Salomão nos diz: "O ódio alimenta a discórdia, mas o amor supera todos os erros." Quando uma pessoa nos fere, ela também nos dá uma ótima oportunidade de respondermos com perdão e de nos sentirmos muito melhor. Não há atributo mais gracioso e louvável do que a capacidade de perdoar. Por isso, devemos ser gratos às pessoas que mais nos magoaram. Quanto maior o nosso perdão, mais correto e generoso se torna o nosso caráter.

Lidando com a adversidade

Salomão nos oferece uma série de medidas que podemos usar quando nos vemos diante de circunstâncias adversas, seja qual for sua fonte ou o seu nível de dificuldade:

Entenda que as adversidades são uma parte valiosa da vida. Como já vimos, as adversidades e desafios nos dão a oportunidade de desenvolver nosso caráter. De acordo com Provérbios 17:3, somente a adversidade refina e revela o ouro e a prata do nosso caráter. Ninguém gosta das adversidades quando está passando por elas. Porém, se não as vivermos plenamente, os "músculos" do nosso caráter jamais alcançarão todo o seu potencial de força e poder.

Foi preciso perder meu pai para compreender profundamente a dor de quem sofre uma perda desse tipo. Minha capacidade de ser solidário e ter uma compaixão expressa em gestos concretos se fortaleceu com essa experiência sofrida. Nunca mais deixei de manifestar-me o mais afetuosamente possível quando alguém perde um ente querido.

Aceite que você também é responsável pela sua situação. Muitas vezes a adversidade é conseqüência direta ou indireta das nossas próprias atitudes. Fazemos uma escolha errada, ou não conseguimos cumprir com uma obrigação. Quando tomei más decisões como investidor, tive que aceitar a responsabilidade pela minha ganância e pelas escolhas ingênuas. As escolhas são sempre nossas. Quando fizer algo que contribua para sua própria adversidade, responsabilize-se por sua ação. Não saia culpando outras pessoas ou as circunstâncias.

Entretanto, no decorrer de nossas vidas, passamos por várias adversidades que não resultam de nossos atos. Nesses casos é importantíssimo não nos culparmos nem acusarmos aqueles que nada têm a ver com elas. Quando a filha de um amigo meu morreu de

leucemia, ele me confidenciou que sentia que Deus o estava punindo por seus pecados do passado. Salomão acreditava que, às vezes, a adversidade tem um propósito que não conhecemos ou não entendemos no momento em que ela acontece.

Estude com atenção as adversidades para aprender com elas. A filha do nosso vizinho perdeu a vida no tsunami que atingiu a Tailândia em 2004. Embora jamais vá compreender o propósito daquele acontecimento, ele ganhou uma noção infinitamente maior da efemeridade da vida. Conseqüentemente, decidiu aproveitar ao máximo cada um dos dias que lhe sobravam. Por conta do amor e da solidariedade que recebeu dos tailandeses que também perderam entes queridos, ele dedicou-se a ajudar os necessitados.

Peça a opinião de outras pessoas. Muitas vezes, a adversidade nos desnorteia. O que fazer quando isso acontece? Esse é exatamente o tipo de situação em que Salomão nos diria para buscar conselhos de outras pessoas. Procure-as e reúna suas opiniões. O que deu errado? Por que não consegui prever o que ia acontecer? Será que fui insensível? Ingênuo? Às vezes uma outra pessoa é capaz de ver o que não conseguimos por estarmos muito envolvidos na situação.

A melhor maneira de atravessar uma adversidade

Sempre que nos deparamos com uma adversidade, nossa tendência natural é entrar em pânico, nos acovardarmos, desistirmos ou fugirmos. Salomão nos diz que agiremos melhor se a encararmos de frente. Em Provérbios 28:1, ele afirma que "os ímpios fogem, ainda que ninguém os persiga, mas os justos têm a coragem do leão". Em outras palavras, quando a adversidade chega, não podemos ser tímidos. Como diz Salomão: "Se desfaleceres diante da adversidade, tua força é pouca." Aquele que, em vez de desfalecer, agüentar firme, verá sua força de caráter crescer. A perseverança é essencial para alcançar níveis extraordinários de sucesso e satisfação. Mas ela só se desenvolve ao enfrentarmos adversidades. Salomão nos revela que "um homem justo cai sete vezes e se reergue". Cada vez que nos erguemos de uma queda,

estamos exercitando a perseverança, uma qualidade e força que nos serão muito úteis para o resto da vida.

Os benefícios da adversidade

Concluindo, recebemos dois benefícios que só podem ser adquiridos através das adversidades. Em primeiro lugar, desenvolvemos as seguintes qualidades: paciência, força, coragem, compaixão, bondade, amor, humildade e fé. Em segundo, nos tornamos infinitamente mais valiosos para os outros quando *eles* passam por situações adversas. As pessoas mais capazes de ajudar o próximo a superar adversidades são as que já passaram por elas.

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

AS REGRAS DE GARY SMALLEY:
ERROS E ACERTOS EM UM CONFLITO CONSTRUTIVO

Erros

Varrer o problema ou a dor que ele causa para debaixo do tapete. Não pense que a resposta para todos os conflitos é evitá- los ou negá-los. Se agir assim, essa ferida vai crescer como uma infecção não tratada e criar problemas ainda maiores no futuro.

Deixar um conflito degenerar em ataque ao caráter da outra pessoa. Concentre-se apenas no problema em questão. Não dilua seus argumentos atacando o outro por suas fraquezas ou falhas de caráter.

Exaltar-se, valer-se de sarcasmo ou insultos. Generalizar ou exagerar. Quando você usa esses recursos em uma discussão, eles mudam totalmente o foco do verdadeiro problema, fazendo com que a outra pessoa se defenda ou crie justificativas. Isso também a impede de ouvir as suas razões.

Entrar em um conflito de forma condescendente ou agindo como dono da verdade. Para alcançar o melhor resultado possível, entre em um conflito com o desejo de aprender, consciente de que também tem

fraquezas e problemas. Mesmo que se trate de um subalterno, trate-o com o mesmo respeito que você espera por parte dele.

Deixar o conflito se expandir para outros assuntos. Por maior que seja a tentação de trazer outras questões à tona, mantenha-se fiel àquilo que está causando o conflito.

Dar ultimatos ou fazer ameaças. Quando você se vale de ultimatos ou ameaças, está colocando a outra pessoa contra a parede. Isso pode obrigá-la a contra-atacar de forma destrutiva. Também desvia o foco do assunto em questão de forma improdutiva.

Usar uma linguagem corporal desrespeitosa ou expressões não-verbais humilhantes. Levantar os olhos, balançar a cabeça, suspirar irritado, sorrir com ironia ou olhar em torno buscando a cumplicidade dos outros é, ao mesmo tempo, indelicado e humilhante.

Interromper a outra pessoa. Deixe a outra pessoa dizer tudo o que quer. Ouça com atenção e paciência o que ela tem a falar, sem adotar uma postura defensiva. Concorde com a cabeça para demonstrar que está atento. Segure sua língua. Isso mostrará que você dá valor à outra pessoa e a deixará mais receptiva ao que tem a dizer.

Levantar a voz. Lembre-se de que palavras ternas afastam a raiva, mas palavras duras a alimentam. Mantenha um tom de voz respeitoso.

Dar as costas ou desligar o telefone no meio de uma discussão. Lembre-se: a melhor maneira de fazer com que outra pessoa ouça e acolha o que você diz é demonstrar respeito durante o diálogo. Fazer um ar desinteressado, dar as costas ou desligar o telefone na cara de alguém comunica o oposto. Só devemos agir dessa forma quando o outro começar a nos ofender verbal ou emocionalmente.

ACERTOS

Dar um tempo para recuperar o controle emocional. Acalme-se e reflita antes de começar uma discussão.

Preparar-se para o conflito antes de entrar nele. Em vez de se afobar e agir impulsivamente, determine com antecedência o seu objetivo específico na discussão. Você quer simplesmente resolver um problema imediato? Quer que a outra pessoa mude de comportamento? Deseja

corrigir, incentivar ou punir? O confronto deve servir para alcançar um objetivo específico, e não para piorar uma situação difícil. Se puder, coloque sua meta no papel. Procure começar a discussão da forma menos exaltada possível.

Se o intuito for de criticar, utilizar o método sanduíche. Coloque a sua crítica entre duas fatias de elogio. Comece falando sobre uma característica positiva da pessoa, depois faça a crítica e arremate com mais afirmações positivas.

Usar o máximo de palavras animadoras e positivas dentro do contexto da questão que você quiser resolver. A sua meta não é destruir o outro, e sim resolver um problema de forma construtiva. Acrescentar palavras animadoras e elogios às suas discussões ajuda seu interlocutor a perceber que seu objetivo é ajudar, e não prejudicar. Isso faz com que ele ouça melhor, entenda e responda positivamente.

Estar disposto a oferecer e aceitar uma solução progressiva para o problema ou questão. Em outras palavras, não espere que o problema se resolva imediatamente. Disponha-se a trabalhar nele com a outra pessoa. Entenda que o *tempo* é muitas vezes o mais importante ingrediente de uma mudança duradoura.

Pedir conselhos sobre o que fazer para ajudar a resolver o problema. Isso não só demonstra humildade como revela uma vontade sincera de assumir responsabilidade pela contribuição dos seus atos na criação do problema. Também demonstra que você quer resolver a questão trabalhando junto com a outra pessoa, em vez de estar contra ela.

Não retaliar ao ser atacado pela outra pessoa. Em vez disso, quando ela atacar, incentive-a a colocar tudo para fora. Pergunte: "Você se sente ofendido por alguma outra coisa que eu faço?" Deixe claro que admite suas fraquezas e deseja superá-las. Isso mostrará que seu desejo é alcançar o melhor resultado possível.

Quando possível, reafirme o seu compromisso com a outra pessoa e o seu desejo de fortalecer e construir o relacionamento de vocês. Deixe claro que o seu compromisso com ela e com o relacionamento de vocês é o motivo que o leva a abordar o conflito ou problema em questão.

CAPÍTULO 10

Transformando seu pior inimigo no seu melhor amigo

Aquele que se recusa a ser orientado odeia a si mesmo; quem escuta a repreensão adquire juízo.
- Provérbios 15:32

Durante uma apresentação, perguntei à platéia: "Quem aqui gosta de ser criticado?" Ninguém levantou a mão. Voltei a perguntar: "Quem aqui *odeia* ser criticado?" Quase todas as pessoas levantaram a mão. Por fim, perguntei: "Quem aqui consegue se lembrar de uma crítica que recebeu na infância, dos pais, de um professor ou de um amigo, e que causou uma mágoa profunda?" Quase de imediato, praticamente todas as pessoas ergueram a mão. Até os mais velhos conseguiam se lembrar de críticas destrutivas que receberam na juventude. Para você ver como isso pode ser doloroso. A maioria das pessoas odeia críticas e as vê como um terrível inimigo. Fazem o possível para evitá-las, protegem-se contra elas, fogem delas ou atacam quem as fez.

Como todo mundo, eu também odiava críticas e tentei lidar com elas de todas as formas convencionais: ignorando-as, fugindo, negando-as, defendendo-me, discutindo, inventando desculpas e, muitas vezes, jogando a culpa em outra pessoa ou atacando quem me criticava.

Mais valioso do que um amor secreto

Estudando o Livro dos Provérbios, descobri que essas reações podem ser muito mais destrutivas do que as próprias críticas. A notável interpretação que Salomão faz da crítica é revelada em Provérbios 27:5. Segundo ele, em vez de reagirmos a ela como se fosse uma inimiga, devemos tratá-la como um amor secreto. "A repreensão franca vale mais do que um amor secreto." Pense nisso. Você se lembra de como se sentiu na primeira vez em que se apaixonou?

Lembra-se de quando recebeu um bilhete da pessoa amada? Da ansiedade que experimentou ao ver os minutos se arrastarem até a hora do próximo encontro? Consegue se lembrar de como se sentiu na primeira vez em que ele ou ela pegou sua mão ou lhe deu o primeiro beijo? Por incrível que pareça, Salomão diz que ser criticado é melhor ainda.

Quando li esse provérbio, pensei: "O que será que Salomão quer dizer com isso?" Mas decidi aceitar o conselho e testá-lo. Quando alguém me criticou, aceitei, em vez de reagir. Eu vinha trabalhando há vários dias em um roteiro para meu primeiro comercial de tevê importante. Assim que o terminei, fui correndo mostrá-lo ao meu chefe. Quando ele começou a ler, em vez de sorrir, aprovando, franziu o cenho. Ergueu os olhos e disse, desapontado: "Está bom, mas não tem um gancho." Fiquei arrasado. Porém, naquele instante, lembrei-me do conselho de Salomão e decidi tratar a reação do meu chefe como se ela fosse um amor secreto. Em vez de defender meu roteiro, acolhi a crítica e perguntei: "O que o senhor quer dizer com 'não tem um gancho'?" Ele me explicou que era essencial ter logo no começo de um comercial algo que instigasse o espectador. Alguns minutos depois, li para ele a nova frase de abertura que tinha escrito. A reação foi completamente diferente. Com um enorme sorriso, ele exclamou: *"Isto sim* é um gancho!"

O comercial fez nossa companhia decolar, gerando vendas de um milhão de dólares por semana. Ao aceitar a crítica do meu chefe, não apenas mudei o texto daquele comercial como passei a colocar um gancho poderoso no começo de todos que escrevi dali em diante.

Agora, deixe-me fazer uma pergunta. Se um estranho se aproximasse e lhe desse um cheque de milhões de dólares, você o trataria como um inimigo ou como um amigo? A crítica do meu chefe era como esse cheque. No fim das contas, Salomão não estava louco. Na verdade, aprender a lidar com as críticas tornou tudo na minha vida pessoal e profissional infinitamente melhor do que eu poderia imaginar.

Como você reage a críticas?

Se você for como a maioria de nós, provavelmente reage a críticas de uma ou mais formas erradas. Você instantaneamente se defende? Parte para a ofensiva e ataca quem o criticou? Joga a culpa em outra pessoa e aponta os erros dela? Inventa desculpas ou se afasta física ou

emocionalmente da pessoa que o critica? Se alguma dessas atitudes descreve sua reação habitual a críticas, não se sinta mal. São reações *naturais.* Porém são formas erradas de lidar com o problema. E ignorar esse fato pode trazer graves conseqüências.

As conseqüências de reagirmos negativamente a críticas

Infelicidade, insatisfação e coisas piores

Em Provérbios 15:32, Salomão escreve: "Aquele que se recusa a ser orientado odeia a si mesmo, quem escuta a repreensão adquire juízo." *Repreensão* é obviamente sinônimo de crítica. O verbo *orientar* em hebreu significa "corrigir" ou "disciplinar". No vernáculo atual chamaríamos de crítica *construtiva.* Assim, Salomão nos diz que quem não consegue aceitá-las causa sérios danos a si próprio. Em seguida, compara esse tipo de pessoa com aquela que escuta e reage adequadamente a reprimendas ou críticas, dizendo que elas o fazem adquirir juízo. Logo no primeiro capítulo do Livro dos Provérbios, Salomão faz uma de suas mais graves advertências àqueles que não conseguem aceitar críticas: "Não quiseram aceitar meus conselhos, rejeitaram minhas reprimendas. Portanto, comerão o fruto do que colheram e fartar-se-ão de seus próprios desígnios. Pois os caprichos dos ingênuos irão matá-los e a complacência dos tolos há de destruí-los." Em outras palavras, se você rejeitar conselhos e críticas, as coisas sairão do *seu* jeito, mas é justamente isso que o levará à ruína.

Problemas insolúveis. Em Provérbios 10:17, Salomão diz que a pessoa que acolhe repreensões e críticas construtivas permanecerá no caminho de uma vida plena e produtiva, enquanto que aquela que recusar (ignorar ou desdenhar) reprimendas se afastará desse caminho. Embora seja apenas um pequeno desvio no início, no correr de uma vida ou de toda uma carreira as conseqüências podem ser desastrosas. Em Provérbios 29:1, ele adverte: "O homem que permanece inflexível após várias reprimendas será destruído súbita e irremediavelmente." Já vi esse prognóstico se confirmar diversas vezes em vidas pessoais, casamentos, relações de pais e filhos e no mundo dos negócios.

Pobreza e vergonha. Em Provérbios 13:18, Salomão avisa: "Aquele que recusar orientação sofrerá pobreza e vergonha, porém aquele que der ouvidos à repreensão será honrado." Eu vivi essa experiência quando, apesar de advertido e criticado por meus sócios, meus consultores financeiros e minha esposa, investi em um determinado negócio, convencido de que se tratava de uma oportunidade "garantida". O fracasso é que foi garantido, e perdi tudo. Você não imagina como fiquei envergonhado.

Estupidez. Salomão resume as conseqüências de não dar ouvidos às críticas em uma única palavra em Provérbios 12:1: "Odiar a reprovação é estupidez." Sempre que tampei os ouvidos e ignorei as críticas alheias, os resultados foram desastrosos.

Quando olho para trás, a única palavra que descreve a maneira como agi e me senti é "estupidez".

Mas há uma boa notícia!

Imagine que você esteja doente e seu médico prescreva um novo medicamento para o seu mal. Ele marca outra consulta para daí a três dias. Se na data marcada ele parece preocupado e diz que seu corpo está "reagindo" à medicação, você tem motivo para ficar apreensivo. Por outro lado, se ele sorri e diz que seu corpo está "respondendo" maravilhosamente, a sensação é de alívio. Isso serve para ilustrar a diferença entre reagir e responder. *Reagir* às críticas pode gerar conseqüências negativas que mudam o rumo de nossas vidas. Mas *responder* corretamente a elas pode trazer grandes benefícios.

Eis o que você pode esperar quando responde corretamente às críticas

Uma vida mais produtiva e plena. Em Provérbios 10:17, Salomão nos diz que a pessoa que responde às críticas mantém- se no caminho de uma vida plena.

Conhecimento e sabedoria. De acordo com Provérbios 15:23, a pessoa que ouve e responde a críticas adquire conhecimentos e benefícios que lhe pertencerão pelo resto da vida. E em Provérbios 15:31 e 29:15, lemos que dar ouvidos às repreensões nos trará sabedoria. Qual o valor do verdadeiro conhecimento e da sabedoria? O homem mais rico que já existiu nos diz ao longo do Livro dos Provérbios que essas duas qualidades são mais valiosas do que prata, ouro, jóias ou qualquer quantia de dinheiro.

Mais felicidade. Mais uma vez, Salomão vê a crítica como algo melhor do que um primeiro amor. Em Provérbios 27:9, ele diz que um conselho sincero traz mais alegria ao coração do que um bálsamo ou um bom perfume. Mais adiante, afirma que um critico sábio é mais valioso do que uma bela jóia rara para aqueles que o aceitam e seguem seus conselhos.

Honra. Em Provérbios 13:18, Salomão nos afirma que uma pessoa que responde corretamente a críticas será honrada durante a vida. Isso é algo que o dinheiro não pode comprar. Em um recente recital de piano, meu filho de 9 anos tocou uma composição de seis páginas de forma apaixonada e sem ajuda de partitura. Quando terminou, o pai de um dos outros participantes olhou para mim, boquiaberto. Meu filho foi honrado por um aplauso entusiasmado. O que a platéia não sabia era que meu filho recebera um intenso treinamento e críticas construtivas do seu professor durante as aulas que o prepararam para aquele recital.

Sagacidade. Nas centenas de viagens aéreas que fiz, sentei-me ao lado de muitas pessoas comuns, de outras interessantes e de poucas extraordinariamente sagazes. Estas me impressionaram com sua inteligência e perspicácia. São pessoas afiadas que, onde quer que estejam, demonstram imediatamente o seu valor.

Afiar algo é um processo forte, extenuante, em que tanto aquele que afia quanto a coisa afiada suportam temperaturas altíssimas. Meus melhores amigos são também meus melhores críticos, e, no decorrer da vida, eles me afiaram. Nunca é um processo fácil, mas o resultado final sempre compensa as faíscas. Em Provérbios 27:6, Salomão nos diz: "Leais são os

ferimentos causados por um amigo." Em outras palavras, é melhor receber uma crítica de qualidade de um amigo do que um tapinha nas costas de alguém que não se importa realmente com você. Quando respondemos bem às críticas de um amigo, elas nos fazem evoluir, deixando- nos mais preparados para lidar com qualquer contratempo que a vida possa oferecer.

O jeito certo de responder a críticas

Com o passar dos anos, descobri que existe apenas um jeito certo de responder a críticas. O importante é saber que quando você responde adequadamente as críticas perdem toda a capacidade de prejudicá-lo. Se quisermos que qualquer crítica deixe de ser um inimigo temido para se transformar em um importante aliado, precisamos seguir três passos. Em primeiro lugar, saber de onde ela provém. Depois, determinar a exatidão da crítica. Por fim, mudar a maneira como respondemos às críticas que consideramos verdadeiras.

Quem é que critica?

O conhecimento e a experiência da pessoa que o critica a qualificam para julgá-lo? A perspectiva dela é abrangente e exata ou restrita e distorcida?

Ao me demitir, meu terceiro chefe me disse: "Você não tem futuro no marketing." Foi complicado, porque ele era um especialista no ramo, mas não um profeta ou vidente. A rigor, ele não tinha base para fazer aquela afirmação categórica. Quando for esse o caso, descarte a crítica. Por outro lado, o chefe que disse que meu comercial não tinha "gancho" era mais do que qualificado para fazer aquela crítica.

Reflita sobre a exatidão da crítica

No momento em que meu terceiro chefe disse "Você é a maior decepção que tive na minha carreira", fiquei arrasado. Mas naquela noite fiquei pensando sobre a crítica e concluí que ela não tinha fundamento. Ele ocupava a vice-presidência sênior de marketing de uma enorme corporação e eu era apenas o gerente júnior de produtos, um cargo

muito baixo. Não era possível que no decorrer de sua longa carreira ele não tivesse passado por decepções muito maiores do que o desempenho insatisfatório de um gerente júnior.

Quando percebi o absoluto exagero da crítica, ela deixou de ser tão dolorosa. Pude ver que meu chefe havia exagerado de propósito para me magoar. Se você refletir sobre a maioria das críticas que recebe, perceberá que muitas não correspondem à verdade.

Pondere sobre as críticas e determine qual a resposta adequada

O último passo é o mais importante. Ele começa quando você escolhe não reagir instantaneamente à crítica, e sim pensar a respeito dela. Assim, terá tempo de analisá-la, refletir sobre sua fonte e exatidão e, em seguida, determinar a melhor resposta.

Críticas geralmente nos pegam desprevenidos e assustam. Porém não precisamos fugir daqueles que nos criticam ou atacá- los. As palavras talvez incluam exageros, superlativos e generalizações. Podem vir de uma pessoa que queira nos ferir deliberadamente. No entanto, talvez contenham verdades que podemos usar para nosso crescimento. Faça então o seguinte: coloque no papel o que o outro disse. Mais tarde, sem ver a linguagem corporal de quem o criticou ou ouvir seu tom de voz, leia o que escreveu e reflita.

Se o intuito de quem o criticou for simplesmente magoá-lo, talvez seja melhor repensar o seu relacionamento com a pessoa. Porém, na maioria das vezes, o objetivo de quem nos critica é apenas corrigir-nos, proteger-nos ou contribuir para o nosso crescimento. Entender isso suaviza o impacto e nos ajuda a receber a crítica de forma muito mais objetiva. O fato é que, seja qual for a intenção de quem nos critica, quando damos o próximo e último passo desse processo, a crítica perde o poder de nos magoar e é capaz de ajudar-nos.

Em busca do ouro

Em cada balde de crítica que é jogado em nós existe um pouco de ouro. Pode ser um grão minúsculo ou uma enorme pepita. Quando meu chefe disse que meu comercial precisava de um gancho, aquela crítica

continha um cofre inteiro de ouro. Por outro lado, quando meu terceiro chefe me demitiu, tive que olhar para a crítica com uma lente de aumento para achar algum grão. Fiquei me perguntando por que ele estava com tanta raiva de mim. Por que diria uma crueldade daquelas para um moleque de 23 anos? Ao refletir sobre os nove meses em que havia trabalhado na empresa, percebi que ficara entediado com a rotina monótona do emprego. Então comecei a fazer projetos "por fora" para outras subsidiárias da empresa, o que ele interpretou como deslealdade. E foi *isso* que o deixou com tanta raiva e o levou a me criticar. Decidi então que, nos meus futuros empregos, iria me sacrificar para demonstrar lealdade aos meus chefes e evitar trabalhos "por fora". Minha decisão trouxe excelentes resultados. Embora o intuito do meu chefe tenha sido me magoar, a crítica dele foi essencial para o meu futuro. Se você peneirar as críticas que recebe, por mais cruéis e arrasadoras que sejam, encontrará também pepitas de ouro capazes de mudar e melhorar sua vida para sempre.

A maneira certa de criticar

A maioria das críticas que fazemos são desnecessárias. Algumas podem causar grandes mágoas e problemas ainda maiores. Devemos nos esforçar para aceitá-las, e sermos prudentes ao fazê-las. Salomão nos adverte de que temos o poder de ferir ou quebrar o espírito de uma pessoa ao criticá-la. O que dizemos pode literalmente mudar o curso de uma vida. Em Provérbios 18:14, Salomão afirma: "O espírito de um homem pode suportar sua própria doença, mas quem é capaz de sustentar um espírito ferido?" Em outras palavras, as pessoas geralmente conseguem encontrar forças para lutar contra um ferimento ou doença. Porém Salomão afirma que a dor de um espírito ferido pode ser verdadeiramente insuportável.

Assim, a crítica *construtiva* é uma parte muito importante e necessária da vida. Ainda que não deva ser usada com freqüência, é preciso fazê-la sempre que for de fato necessária. Porém existem centenas de maneiras de criticar alguém de forma errada e apenas uma certa. Em primeiro

lugar, jamais devemos fazer críticas quando estivermos nervosos. Lembre-se: a intenção da crítica deve ser *sempre* trazer mudanças positivas. Então, se você estiver nervoso ou irritado, dê um tempo e espere acalmar-se. Em seguida, determine o que quer dizer e a melhor maneira de fazê-lo. Na verdade, muitas das dicas sobre os erros e acertos em um conflito, de que tratamos no último capítulo, servem também para quando fazemos ou recebemos críticas.

Lembra-se do "método sanduíche" sugerido por Gary Smalley? Como já disse, todo sanduíche tem uma fatia de pão por cima e outra por baixo de um recheio gostoso. No caso das críticas, cada "fatia de pão" deve ser um elogio ou um comentário positivo. Eu uso sempre esse método, com ótimos resultados.

Então, antes de abordar o recheio da crítica, coloque uma fatia de elogio e incentivo. Demonstre respeito pela outra pessoa com seu tom de voz, usando palavras gentis e olhando-a nos olhos. Depois, passe para o recheio da crítica. Diga o que ela está fazendo ou fez de errado e ofereça sugestões que a ajudem a melhorar. Ao dar esses conselhos, peça a opinião dela. Deixe claro com sua conduta e palavras que vocês estão do mesmo lado e que sua meta é contribuir para alcançar o que é melhor para a pessoa.

Depois que terminar com o recheio da crítica, acrescente a última fatia positiva, que pode ser um incentivo, um comentário específico ou um abraço.

Atenção: Salomão afirma que existem algumas pessoas que jamais devemos criticar

A finalidade de uma crítica é ajudar alguém. Salomão nos aconselha a não criticar uma pessoa que só irá ignorar, rejeitar ou atacar nossas críticas. Nas palavras dele: "Não repreendas um galhofeiro, ou serás odiado." E mais adiante: "Aquele que corrige um zombador colhe insultos; aquele que censura um mau homem expõe-se a ofensas." Todos conhecemos alguém assim. Se repreendermos uma pessoa desse tipo, ela irá nos odiar, insultar ou até mesmo ofender. É preferível deixá-la sofrer os castigos que a vida traz. Salomão afirma em Provérbios 23:9:

"Não dirijas tuas palavras a um tolo, pois ele desdenhará a sabedoria contida nelas."

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

A melhor maneira de começar uma mudança de hábitos é refletir sobre experiências passadas e aplicar o que aprendeu. Assim, você poderá perder o hábito de reagir a críticas e passará a responder a elas. Isso também o ajudará a auxiliar melhor as outras pessoas com críticas construtivas.

RECEBENDO CRITICAS

1. Faça uma lista das críticas mais memoráveis que você recebeu em casa ou no trabalho.

2. Ao lado de cada crítica listada, classifique o grau de qualificação da pessoa que a fez. Escreva M para muito qualificada, R para relativamente qualificada e N para nem um pouco qualificada.

3. Em cada caso, escreva as letras correspondentes aos motivos que podem ter levado à crítica em questão. Liste quantos motivos quiser:
E Baseada em *emoções.*
EP Baseada em *experiências passadas* ou fracassos passados. FC Baseada na *falta de compreensão* do seu objetivo, intenção ou visão.
OO Baseada na *opinião dos outros,* e não em idéias próprias.
L Baseada na *lógica.*
RS Baseada na *realidade da situação.*

4. Qual foi o motivo da crítica? Foi o real interesse da pessoa por você ou por algum projeto seu? Ou foi egoísmo, inveja, medo, animosidade, mágoa, raiva ou a própria imaturidade de quem o criticou?

5. Olhando para trás, qual foi a exatidão da crítica?

A. Registre quais foram os exageros, absurdos ou insignificâncias.

B. Registre qual foi a coisa mais irritante ou ofensiva (palavras específicas, tom de voz, natureza da crítica).

C. Defina qual o "ouro" contido na crítica: as verdades que podem ajudá-lo a se sair melhor no futuro.

6. Como você reagiu ou respondeu à crítica? Com raiva, defendendo-se, negando, transferindo a culpa, atacando ou fugindo? Ou parando para ouvir, aceitar, agradecer ou dar à pessoa que fez a crítica uma explicação que a ajudou a entender melhor sua atitude?

7. Que outra maneira de responder teria sido mais proveitosa para você, para o seu crescimento e para sua relação com a pessoa que o criticou?

8. Coloque no papel quais são, na sua opinião, as melhores maneiras de responder a críticas no futuro.

Fazendo críticas

1. Você faz críticas impulsivamente ou é mais ponderado? (Pergunte aos seus parentes, amigos e colegas.)

2. Você prepara suas críticas com cuidado ou simplesmente reage sem pensar às situações?

3. Você faz críticas porque se acha melhor do que a outra pessoa ou com a intenção de ajudar?

4. As pessoas que você critica se sentem melhor ou pior depois da crítica?

5. Faça uma lista das críticas recentes que você fez. Se não conseguir se lembrar de nenhuma, pergunte ao seu marido ou à sua mulher, aos seus filhos, pais, irmãos ou colegas de trabalho. (Se eles não se lembrarem de nenhuma, você é um santo. Ou um omisso.)

6. Ao lado de cada crítica, descreva a maneira como você a fez, como ela foi recebida e o resultado na vida da pessoa criticada.

7. Descreva como você poderia ter transformado cada crítica em uma experiência mais positiva.

8. Coloque no papel um exemplo de como você poderia ter feito uma crítica usando o método sanduíche.

CAPÍTULO 11

Superando a força que mais destrói relacionamentos

A ira é cruel e a raiva, impetuosa.
- Provérbios 27:4

Recentemente, minha comunidade ficou chocada com a notícia do assassinato de uma mulher de 23 anos. Ela estava em seu carro com a irmã mais velha e a filha de três anos quando um ex-namorado se aproximou. Os dois começaram a discutir e ele ficou tão furioso que sacou uma arma e a matou com um só tiro. Hoje de manhã, li sobre um pai que se irritou tanto com a suspensão de sua filha do time de softball da escola que pegou um taco de beisebol e espancou o técnico da equipe.

Embora esses exemplos possam parecer exceções extremas, coisas semelhantes acontecem todos os dias. Expressões de raiva menos graves, mas que geram conseqüências desastrosas, ocorrem diariamente em centenas de relacionamentos. Uma jovem amiga minha, casada há apenas quatro meses, fez ao marido o que pensava ser uma pergunta inocente. Ele explodiu e, furioso, a agrediu. Ele nunca tinha agido violentamente no passado. Era um médico bem-sucedido e professor da escola dominical.

Nenhum dos homens mencionados acima começou seus dias pensando em fazer algo terrível que mudaria radicalmente suas vidas. O ex-namorado tinha apenas planejado pedir à ex o carro que eles haviam dividido no passado. O pai planejara pedir ao técnico que colocasse sua filha de volta no time. E o marido da minha jovem amiga tinha

simplesmente voltado do trabalho para casa planejando passar uma noite tranqüila com a esposa.

Por que milhões de pessoas tomam decisões insensatas que acabam custando a elas tudo o que mais valorizam? Salomão sabia a resposta. Como outros tantos milhões, essas pessoas nunca aprenderam a lidar com a raiva. Como diz Salomão em Provérbios 14:17: "O homem irascível age com insensatez."

Se não for tratada, a raiva pode destruir sua felicidade pessoal por um certo período ou por toda a vida. Ela é capaz de acabar com relacionamentos em casa e no trabalho. Na verdade, o especialista em casamentos Dr. Gary Smalley diz que a raiva é o sentimento que mais acarreta divórcios e destrói relacionamentos de todos os tipos.

O poder da raiva

A ira é cruel e a raiva, impetuosa.

- Provérbios 27:4

Salomão descreve o poder destrutivo da raiva como uma tempestade ou uma enchente, dizendo que ele é "atroz e arrasador". Você já foi pego desprevenido por uma tempestade? Uma colega minha foi vítima de uma chuva fortíssima. Seu carro derrapou e bateu em um muro de concreto, matando-a instantaneamente.

Enchentes são ainda mais "arrasadoras". São capazes de destruir tudo o que encontram pelo caminho: estradas, pontes, prédios e vidas. Essa é a verdadeira natureza da raiva. Ela pode começar como uma chuva fina e se tornar uma tempestade violenta. Como um tsunami, aparece inesperadamente e arrasa tudo o que estiver pela frente. E quanto ao *seu* temperamento? Você pode pensar que o seu é apenas difícil, sem dar maior importância. Mas a verdade é que, mesmo sendo pouco difícil, ele é capaz de se transformar, de uma hora para outra, em uma tempestade ou em uma enchente, levando-o a perder o controle.

Como você se sente quando alguém próximo o ataca com raiva? Seja qual for sua reação, ser alvo da raiva de alguém é no mínimo desconcertante. Ninguém quer ficar perto de uma pessoa raivosa. E como você se sente quando está com raiva de alguém? É capaz de controlar seu sentimento ou ele toma conta de você, afetando tudo o que pensa ou sente? A maioria das pessoas não gosta de sentir raiva, muito menos de ser alvo da raiva de alguém.

As conseqüências da raiva

A raiva gera conflitos. Salomão afirma: "Um homem colérico semeia a discórdia." Se a sua vida é repleta de conflitos, talvez a causa deles não esteja no comportamento das pessoas à sua volta. É possível que você sinta uma raiva com a qual nunca aprendeu a lidar.

A raiva afasta as pessoas de nós. Salomão nos diz: "Não faças amizade com um homem irascível, não te associes com aquele que se irrita com facilidade." Temos a tendência de nos afastar de pessoas nervosas. Mas, quando o acesso de raiva delas passa, costumamos relevar e retomar o relacionamento. Salomão nos adverte a não nos associarmos a pessoas cheias de raiva mal resolvida. É sempre um risco que pode assumir proporções dramáticas.

A raiva diminui sua auto-estima e a auto-estima do próximo. Salomão afirma: "Aquele que se enraivece depressa age com insensatez." Uma pessoa de pavio curto age com insensatez porque sua visão e perspectiva estão distorcidas pela raiva. É um sentimento que pode alterar a maneira como enxergamos uma situação ou nossa capacidade de ver as palavras ou atos de alguém sob a perspectiva certa. Assim, reagimos exageradamente, em vez de respondermos de acordo com a realidade de uma situação.

As recompensas de controlar seu temperamento

Você terá o poder de superar conflitos e discórdias. Em Provérbios 15:18, Salomão declara: "Aquele que controla a raiva aplaca a discórdia." Controlar seu temperamento permite que você mantenha a objetividade, mesmo no meio de uma discussão ou briga. Não apenas sua postura influenciará a discussão, apaziguando-a, como sua percepção clara e

exata da situação possibilitará que você traga soluções que, em meio à raiva, não poderiam ser encontradas.

A sua compreensão será maior. Como diz Salomão: "Aquele que controla a raiva possui grande sabedoria, porém o irascível estimula a insensatez." Quando sua percepção não estiver mais comprometida ou cega pela raiva, seu entendimento da realidade melhorará.

Suas conquistas aumentarão. Em Provérbios 16:32, Salomão escreve: "O homem que controla a raiva é melhor do que o poderoso, e o homem que domina seu espírito é mais poderoso do que um conquistador." Na nossa cultura, onde tantos não controlam suas emoções, aqueles que conseguem fazê-lo levam uma imensa vantagem. Serão mais bem-sucedidos no trabalho e mais felizes em seus relacionamentos.

Você será mais respeitado pelas outras pessoas. "A discrição de um homem retarda sua raiva, e ao perdoar uma transgressão ele alcançará a glória." Em um jogo recente de futebol, um jogador do time adversário atingiu propositalmente meu filho Ryan, que caiu fazendo uma careta de dor. Cinco minutos depois, Ryan foi para cima do jogador que o acertara anteriormente. Quando o outro estava caído no chão, vi meu filho se agachar e perguntar se ele estava bem. Depois, estendeu a mão e o ajudou a se levantar. Apesar de todo o sucesso de Ryan como atleta, aquilo me deixou mais orgulhoso do que qualquer outra coisa que ele tenha feito. Sua atitude foi um exemplo perfeito do conselho de Salomão para "perdoar uma transgressão".

Como lidar bem com a sua raiva e com a raiva de outras pessoas

Existe alguma maneira de reduzir o poder que a raiva exerce sobre nós? Alguma maneira de reduzirmos nossa *tendência* a sentir raiva? De diminuir a raiva que o outro sente?

As raízes da raiva

De acordo com o Dr. Gary Smalley, a raiva não é uma emoção primária, mas secundária, causada por mágoas mal resolvidas, frustrações, medos, ou uma combinação dessas coisas. Sempre que ficamos com

raiva, temos capacidade de lidar com sua verdadeira fonte e dissipá-la. Podemos também reagir à outra pessoa expressando nossa raiva ou retendo-a dentro de nós. A maioria age dessa última forma. Expressar a raiva cria as conseqüências negativas que já discutimos, ferindo os outros e a nós mesmos no processo. Guardá-la ou enterrá-la também não resolve, porque gera ressentimento, amargura, e, em última instância, envenena nossos pensamentos. Cedo ou tarde não conseguiremos mais conter nosso rancor. Daí em diante nosso temperamento passará a ser explosivo e qualquer pequena irritação nos fará estourar. A única maneira de se livrar da raiva é tratar de suas raízes. Temos que lidar com as mágoas, frustrações e medos que estão sempre nos atrapalhando. Como fazer isso? Gary Smalley afirma que lidar com essas emoções é simples, mas não é fácil. É simples porque cada uma delas tem apenas uma raiz: nossas expectativas não cumpridas.

Quando nascemos, 100% das nossas necessidades são satisfeitas por outras pessoas. Na infância, o mesmo acontece com a maioria delas. Até mesmo na adolescência esperamos que os outros satisfaçam muitos dos nossos desejos. Conseqüentemente, passamos a ter uma sensação nada realista de que merecemos tudo. Essa sensação pode se tornar um enorme obstáculo para nossa felicidade. Ela cria uma série de expectativas em relação aos outros. Esperamos que as pessoas façam coisas que nos tornarão felizes e realizados, que mostrem que nos valorizam e admiram. Em cada relacionamento, criamos subconscientemente uma série de expectativas. Sempre que alguém não consegue atendê-las - ou, pior ainda, se faz algo que seja contrário a elas - ficamos frustrados e magoados. E, quando a experiência se repete, tememos cada vez mais que as expectativas nunca sejam atendidas. Essas mágoas, frustrações e medos mal resolvidos criam a emoção secundária chamada raiva.

Como lidar de forma eficiente com as suas expectativas? Primeiro, identifique-as. Sempre que se sentir magoado, frustrado ou com medo, pergunte-se qual das suas expectativas foi negligenciada ou rejeitada. Após identificá-la, você tem uma escolha. Pode se agarrar à expectativa

em questão ou procurar desapegar-se dela. Temos a tendência de nos agarrar às expectativas, mas isso só faz com que a mágoa, a frustração ou o medo continuem se espalhando, criando raiva, ressentimento e amargura. Mas podemos escolher desapegar-nos, procurar esquecer as expectativas e seguir em frente. Feito isso, você conquistará paz de espírito e se libertará da raiva.

Eliminando a raiva mal resolvida

Gary Smalley diz que todos trazemos um "cálice de raiva" no coração, e nele está contida nossa reserva de raiva líquida. No caso de algumas pessoas, esse cálice está cheio até a borda. Ele pode estar repleto da raiva de uma vida inteira ou apenas da raiva de um dia. Se pingarmos a mais ínfima gota de irritação nesse cálice, ele irá transbordar e respingar em quem causou a irritação. Quando o cálice está cheio, um acontecimento insignificante é capaz de fazê-lo explodir. Essa explosão pode vir sob a forma de um acesso de raiva, um retraimento emocional, uma ofensa ou um ataque físico. A raiva também pode ser guardada, envenenando a pessoa com pensamentos e sentimentos amargos, cínicos, rancorosos ou depressivos.

Por outro lado, algumas pessoas trazem 90% desse cálice vazios. Elas podem se irritar ou ter suas expectativas frustradas sem que isso o faça transbordar. Examine o seu cálice. Está cheio até a borda? Três quartos cheio? Ou quase vazio? Independentemente de quanta raiva haja no seu cálice, é importante que você se concentre no que pode fazer para esvaziá-lo completamente e mantê-lo assim.

O Dr. Gary Smalley revela sete passos que podemos seguir para drenar a raiva armazenada dentro de nós. Utilize esses passos sempre que sentir raiva, seja qual for o motivo. Eles manterão seu cálice vazio e evitarão que ressentimentos e amargura envenenem sua personalidade. É isso que Salomão quer dizer quanto fala sobre "retardar a raiva".

Os passos de Gary Smalley para nos livrarmos da raiva

Coloque a ofensa por escrito. Geralmente nos sentimos ofendidos porque alguém diminuiu nosso potencial de ganho ou aumentou nosso potencial de perda. Nós nos sentimos invadidos. Escreva o que

exatamente a pessoa fez e o que você perdeu com essa atitude. Ela criou um dano permanente ou esse dano diminuiu com o tempo? Ela afetou sua auto-estima? Magoou você? No calor do momento, suas emoções podem exagerar as coisas. Ao escrever sobre como alguém o ofendeu, muitas vezes você verá a ofensa sob uma perspectiva mais realista.

Permita-se lamentar o prejuízo. Às vezes, passamos por prejuízos terríveis. Encarreguei uma pessoa de investir com cautela minhas economias. Ela fez investimentos arriscadíssimos, mentiu sobre os prejuízos, e no espaço de alguns meses eu tinha perdido 95% do que poupara. Nem preciso dizer que fiquei furioso. Depois da morte do meu pai, passei a ter menos paciência com meus filhos, com minha esposa, com meus funcionários, sem saber por quê. Mais tarde, descobri que a raiz da raiva era a perda que tinha sofrido. Em ambas as situações, Gary Smalley me lembrou que eu deveria escrever sobre as minhas perdas e me permitir um tempo para lamentar. Quando não fazemos isso, a mágoa mal resolvida pode ficar estocada dentro de nós.

Tente entender melhor a pessoa que ofendeu você. Por que ela disse ou fez coisas que o magoaram? Será que estava consciente da mágoa que causava? Ela simplesmente tratou você como trata todo mundo? Quais são as referências dela? Terá sido apenas imaturidade? Todos somos capazes de magoar outras pessoas sem nos darmos conta do estrago que fazemos. Quando você percebe que a ofensa foi gerada por imaturidade ou ignorância do outro, a mágoa se torna menor. Durante anos, Shannon, minha mulher, se sentia profundamente magoada pelas atitudes de uma de suas amigas. Quando descobriu que a amiga tratava todo mundo daquela maneira, e que agia daquela forma em função de traumas do passado e da própria personalidade, sem ter a intenção de feri-la, Shannon se libertou da raiva acumulada em seu coração.

Procure os tesouros escondidos na ofensa. Tente achar uma conseqüência positiva da situação. Ela contribuiu para você ter mais compaixão? Motivou-o a não tratar as outras pessoas da maneira como foi tratado? Tenho presenciado inúmeros casos em que um grande

sofrimento provoca mudanças extraordinárias, tornando a pessoa mais solidária e generosa.

A pérola nasce de uma reação contra um grão de areia. Quando enfrentamos conflitos, adversidades, irritações ou ofensas, essas coisas muitas vezes criam pérolas ocultas. Reconhecer essas pérolas pode substituir por gratidão a mágoa e a raiva que você sentiu inicialmente.

Escreva uma carta, mas não a envie. Por quê? Porque a caneta ou o teclado vai servir para você desabafar sua raiva, ressentimento e amargura. Mas não mande a carta, porque, ao escrever, você precisa ser o mais honesto e sincero possível. Não se reprima. Coloque tudo para fora, com total liberdade e espontaneidade.

Liberte a outra pessoa das mágoas que ela causou e de expectativas futuras. Salomão nos diz que podemos alcançar a glória se perdoarmos uma transgressão. Em hebraico, "perdoar" significa deixar de lado e seguir adiante, e "perdão" é sinônimo de "libertação". Se você quiser perdoar de fato uma pessoa, precisa libertá-la da mágoa que ela causou. O perdão não é um sentimento ou uma palavra. É uma *escolha*. E Salomão diz que, se fizermos essa escolha, receberemos em troca a glória. Ao libertar a outra pessoa e tirar dos ombros dela quaisquer expectativas futuras, *você* será libertado da sua raiva e amargura.

Estenda a mão. Quando não houver risco de se machucar, estenda a mão para a pessoa que o ofendeu num gesto de bondade e compreensão. Esse gesto pode trazer imensos benefícios para ambas as partes. O exemplo mais extremo que conheço é o de Jim, um de meus sócios. A relação do seu pai com a mulher e os filhos era terrível. Durante sua infância, o pai o agredia fisicamente, e Jim o via espancar seu irmão e sua mãe. As agressões eram graves e constantes. Quando o conheci, Jim odiava o pai. Gary Smalley o ajudou a dar os sete passos aqui descritos. A parte mais difícil foi estender a mão para o pai. Mas, no dia em que Jim conseguiu fazer isso, os dois começaram um novo relacionamento. Isso não só retirou do coração de Jim a raiva de toda uma existência como também mudou completamente a vida do seu pai.

Eles se tornaram grandes amigos e gozaram de um relacionamento incrível durante os últimos 20 anos de vida do pai.

Lidando com a raiva das outras pessoas

Ao lidarmos com a raiva que outras pessoas direcionam a nós, estamos falando de duas situações distintas: reduzir a raiva delas em uma situação específica e ajudá-las a diminuir o nível da raiva depositada em seus corações. Seguem abaixo as sugestões de Salomão para diminuir a raiva em um momento em que os ânimos estejam exaltados.

Retribua a rispidez com brandura. "A resposta branda afasta o furor, mas palavras duras suscitam a ira", diz Salomão. Em vez de retribuir insultos com insultos, tente responder com um tom de voz mais brando e com afirmações gentis e afáveis. Na maioria das vezes, a raiva da outra pessoa diminui.

Não jogue lenha na fogueira. Salomão afirma que "na falta de lenha, o fogo se apaga". Muitas vezes queremos ter a última palavra. Quando agimos assim, é como se jogássemos outro pedaço de madeira, ou até gasolina, no fogo. Podemos afastar o combustível do fogo ao aceitarmos a acusação da outra pessoa e nos desculparmos pela mágoa que causamos com nossas palavras ou atos, em vez de simplesmente justificarmos ou negarmos o dano gerado por nossas atitudes ou argumentos.

Como desfazer o estrago causado pela sua raiva?

Sempre que você perde a paciência com alguém é como se desferisse um golpe. Se a pessoa for mais madura do que você, talvez saiba lidar bem com a situação. Porém, muitas vezes, a dor não some tão facilmente, e você precisa assumir a responsabilidade pelo estrago que causou. Para fazer isso, use o mesmo processo recomendado para remover a raiva do coração, com uma pequena diferença. Além de usar os mesmos passos expostos anteriormente, você deve fazer o seguinte:

Defina como ofendeu a outra pessoa. Qual foi a sua atitude que magoou o outro? Você rejeitou ou ignorou as expectativas dele? Causou um prejuízo ou diminuiu um ganho? Defina claramente a natureza e o grau

da sua ofensa. (Não invente justificativas, desculpas nem tente minimizá-la ou relativizá-la.)

Diga à outra pessoa que sente muito. Fale sobre os pormenores da sua ofensa. Ninguém gosta de desculpas genéricas nem acredita nelas. Quando você se desculpa expondo os detalhes da ofensa, mostra à outra pessoa que você entende de fato o que fez e como sua atitude a magoou.

Peça perdão. Da mesma forma, mostre com clareza o que está levando você a pedir perdão.

Esforce-se para recuperar o estado anterior do relacionamento. Mostre à outra pessoa que você pretende respeitar os limites e o ritmo *dela.*

A verdadeira sabedoria nunca é passiva; é sempre proativa. Salomão oferece sugestões específicas que podemos usar para nos livrarmos de mágoas, frustrações, expectativas não cumpridas e raiva. Isso acontece quando tratamos aquele que nos ofende de uma maneira que vai totalmente contra as tendências naturais dos seres humanos.

Jamais busque vingança. Em Provérbios 24:29, Salomão escreve: "Não digas 'Farei àquele homem o que ele fez comigo' ou 'Aquele homem receberá o troco pelo que fez'." Ele nos adverte contra qualquer forma de vingança, seja ela uma resposta incisiva ou um revide. Como diz o Provérbio 26:27: "Aquele que abre uma cova cairá nela. E aquele que revolve uma pedra será por ela esmagado."

Jamais se alegre quando a pessoa que o magoou for magoada. Em Provérbios 24:17, Salomão diz: "Não te regozijes quando teu inimigo cair, e que teu coração não se alegre quando ele vacilar."

Procure oportunidades de fazer o bem àqueles que o magoaram. Como escreve Salomão em Provérbios 25:12: "Se teu inimigo estiver faminto, dá-lhe pão para comer. Se estiver sedento, dá- lhe água." Sim, isso vai contra a natureza humana. Porém, quando ajudamos aqueles que nos ofenderam, não somente retiramos o combustível da raiva deles como demonstramos que temos com o próximo a mesma preocupação que temos conosco.

A batalha contra a raiva nunca termina

A raiva é uma força emocional à qual precisamos estar sempre atentos. A boa notícia é que não precisamos ser vítimas da nossa raiva ou da de qualquer outra pessoa. Como dissemos, a raiva começa como uma chuva fina: um pingo aqui, outro ali. Se não tomarmos cuidado, ela pode se transformar no dilúvio da advertência de Salomão. Porém você pode dar os passos necessários para evitar que ela não seja mais forte do que você e mine seus relacionamentos. É possível manter o seu cálice de raiva absolutamente vazio.

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

QUANTA RAIVA EXISTE NO SEU CÁLICE?

1. Você fica facilmente irritado ou frustrado com as "pequenas coisas"?

2. Você se vê raramente irritado ou frustrado? Com alguma freqüência? Ou quase todo dia?

3.Você carrega algum rancor ou ressentimento nos seus relacionamentos? Está afastado de alguma pessoa no momento?

4. Qual foi a última vez que você explodiu ou se afastou de alguém por causa da raiva?

A. Qual foi o estopim?

B. Levando em conta o que você sabe agora, como lidaria com a mesma situação no futuro?

5. Faça uma lista de pessoas com as quais você deveria reatar, pessoas com quem está zangado ou que estão zangadas com você.

Para ver as coisas com mais clareza, você talvez precise pedir a opinião da sua família, de amigos ou de colegas de trabalho.

CAPÍTULO 12

Desarmando as armadilhas do caminho para o sucesso

O ingênuo crê em tudo, mas o sábio reflete sobre uma questão.
- Provérbios 14:15

Dois dos meus primos serviram na Guerra do Vietnã. De todos os perigos que enfrentaram, o pior eram as minas terrestres cobertas por folhagem. Em um segundo elas poderiam mutilar ou matar um soldado desatento.

Salomão revela que há um tipo de armadilha semelhante na sua vida pessoal ou profissional capaz de causar um efeito igualmente desastroso. E qual o nome dessa armadilha? Ingenuidade. Qualquer pessoa pode cair nela, por mais inteligente, instruída, bem-sucedida financeiramente e realizada que seja.

Desde os 14 anos, Philo T. Farnsworth revelou sua genialidade. Aos 19 começou a trabalhar no desenvolvimento da primeira televisão. Muitos dos mais proeminentes cientistas, engenheiros e os maiores fabricantes do mundo haviam determinado que um aparelho daquele tipo seria

financeiramente inviável. Porém, aos 24 anos de idade, Farnsworth recebeu duas patentes pela invenção da câmera televisiva e do aparelho receptor.

Outro inventor, Edward H. Armstrong, criou um método de amplificação sonora chamado Freqüência Modulada (FM), que é o cerne da transmissão usada no rádio, na televisão e nos célulares de hoje. Sem a FM de Armstrong, a transmissão sonora moderna não existiria.

Ainda assim, apesar da inquestionável genialidade desses homens e de suas inestimáveis contribuições à comunicação de massa, nenhum deles lucrou substancialmente com as próprias invenções. Praticamente falido, Armstrong cometeu suicídio. Farnsworth jamais recebeu um centavo dos milhões de dólares em royalties prometidos pela empresa de eletrônicos que mais lucrou com sua invenção.

Como isso pôde acontecer? Salomão responde a essa pergunta em Provérbios 14:15 quando diz: "O ingênuo crê em tudo, mas o sábio reflete sobre uma questão." Note bem: embora esses homens fossem gênios do mundo das ciências, no mundo comercial eram muito ingênuos. Ambos foram traídos por pessoas em quem confiavam. Farnsworth recebeu de braços abertos um cientista enviado pela RCA e mostrou-lhe como construir um dos principais componentes do aparelho. Ele estava convicto da "honra entre os homens de ciência". O cientista Vladimir Zworykin roubou sua tecnologia e, anos depois, foi exaltado como inventor da televisão. Também Armstrong foi traído por David Sarnoff e pela RCA, o presidente e a empresa em que tinha confiado. Após anos de batalha judicial, quase falido, ele se atirou pela janela do seu apartamento no 13° andar.

O mesmo me aconteceu algumas vezes. Incentivado por amigos e parentes, investi 7,5 milhões de dólares em três empresas que hoje valem 200 mil dólares. Por quê? Confiei na minha intuição e fui em frente sem hesitar nem aprofundar o exame das propostas. Não segui o conselho de Salomão. Violei três de suas mais importantes advertências e, conseqüentemente, me dei muito mal.

Ingenuidade e QI

A ingenuidade está menos relacionada ao QI do que à *maneira* como a pessoa lida com situações específicas e com a vida em geral. O ingênuo tende a simplificar demais uma situação, e por isso não consegue ver os fatores críticos que possam ter um efeito significativo no resultado final. Como dissemos, gênios podem ser tão ingênuos quanto pessoas de inteligência mediana. Salomão chama de ingênuo aquele que não "reflete sobre uma questão" antes de escolher como agir. A maioria das pessoas não consegue realizar uma avaliação mais apurada por um ou mais dos motivos abaixo. Você se identifica com algum deles?

Simplificação. Todos temos uma tendência natural à simplicidade. Queremos que as coisas sejam simples. Queremos ser capazes de entendê-las imediatamente, sem termos que decifrar um manual de instruções ou fazer nosso dever de casa. Queremos acreditar em todo mundo e aceitar de imediato tudo que ouvimos. Infelizmente, isso é tolice. Em Provérbios 1:22, Salomão lança a seguinte repreensão: "Até quando, ó ingênuos, havereis de amar a simplicidade?" Decisões importantes nunca são simples. Sempre existem fatores importantes e mais complexos que devem ser investigados e levados em consideração.

Presunção. Em Provérbios 27:1, Salomão adverte: "Não te vanglories do amanhã, pois não sabes o que ele trará." Salomão se refere a uma atitude e comportamento presunçosos. Presumimos que as mesmas condições e oportunidades do presente estarão disponíveis no futuro, seja ele o dia seguinte, a semana que vem ou o próximo ano. Agimos ingenuamente por impulso, presumindo que amanhã poderemos corrigir quaisquer erros que cometamos hoje. Não refletimos sobre o problema antes de tomarmos uma decisão, achando que poderemos nos preocupar com isso mais tarde. Tudo muda a cada segundo, e presumir que amanhã teremos as mesmas oportunidades e condições de hoje é, ao mesmo tempo, uma tolice e uma ingenuidade.

Confiança nas pessoas erradas. Temos o hábito de confiar mais do que deveríamos em pessoas que não conhecemos bem. Na maioria das vezes, elas são menos talentosas, experientes, competentes e honestas do

que parecem. Vão sempre mostrar o que têm de melhor, e geralmente as julgamos em questão de minutos. Em cada uma das minhas más decisões como investidor confiei cegamente em alguém. Nenhum dos que me incentivaram merecia o nível de confiança que depositei neles, seja por desonestidade ou excesso de otimismo. Em cada caso, confiei que aquelas pessoas eram honestas e competentes em suas análises. Se tivesse seguido a advertência de Salomão e refletido sobre o assunto, pesquisando mais a fundo suas conquistas e parcerias anteriores, não teria depositado tanta confiança nelas.

Deixar-se levar pelas aparências. Nossa reação a uma pessoa ou situação muitas vezes baseia-se inteiramente nas aparências. Uma pessoa pode ser carismática ou ter uma excelente aparência; uma oportunidade de negócios pode parecer extraordinária à primeira vista. Porém as aparências quase nunca dizem o suficiente para sustentar uma decisão importante. Também por me deixar seduzir pelas aparências, tive notáveis prejuízos.

Preguiça. Nossa tendência natural é fazer o mínimo possível para conseguir o que queremos. O mesmo vale para o processo de tomada de decisões. "Refletir sobre uma questão" exige muito mais esforço e criatividade do que simplesmente aceitar um argumento ou uma pessoa convincente. A única maneira de driblar essa tendência natural é examinar com diligência as questões importantes para tomarmos as melhores decisões.

Pressa. Quando estamos com pressa de tomar uma decisão, geralmente o fazemos sem analisar por completo o problema. Em cada uma das minhas decisões insensatas como investidor, as pessoas envolvidas disseram-me para agir imediatamente para não perder a extraordinária oportunidade que tinha nas mãos. Em Provérbios 21:5, Salomão adverte: "Porém aos afoitos resta a *garantia* da pobreza." A pressa é uma das formas mais recorrentes de ingenuidade. Quantos maus casamentos começaram porque uma das partes pressionou para se casar mais depressa do que a outra pretendia? Fique alerta quando alguma pessoa o pressionar para que se apresse. Pise nos freios; *não* deixe ninguém

apressá-lo a tomar uma decisão importante. Faça questão de levar o tempo que for necessário para se aprofundar, buscar conselhos e agir com o cuidado necessário para tomar uma decisão sábia.

Visão curta. Na maioria das vezes, nossa visão é muito limitada para que possamos tomar a melhor decisão baseando-nos apenas em nosso próprio conhecimento e experiência. Salomão adverte em Provérbios 15:22: "Na falta de conselhos, os planos fracassam, porém, havendo conselheiros de sobra, eles triunfam." Tomar uma decisão importante sem buscar conselhos não é apenas ingenuidade; é uma tolice. Quando contamos com a opinião de especialistas e com conselhos de quem entende do assunto, expandimos radicalmente nosso campo de visão e nos tornamos muito mais qualificados para tomar uma decisão sábia.

Integridade. Infelizmente, estou convencido de que quanto mais honesta é a pessoa, maior sua propensão à ingenuidade. Por quê? Pessoas honestas nunca pensam em mentir, roubar ou prejudicar alguém. Por isso têm dificuldade em imaginar que alguém possa agir assim.

Meu sogro é um dos homens mais honestos que conheci na vida. Quando era um dos mais bem-sucedidos vendedores da IBM, foi chamado pelos donos de uma empresa de computação menor. Eles lhe disseram que pagariam uma comissão muito mais alta do que a da IBM. Meu sogro não tinha motivos para duvidar, pois jamais deixaria de cumprir uma promessa. Além do mais, aqueles homens eram membros atuantes da sua igreja. Assim, ele largou uma carreira de 20 anos na IBM sem refletir sobre a questão. Fechou uma enorme quantidade de negócios para o novo empregador, mas nunca viu a cor do dinheiro das comissões prometidas. Ficou chocado. Como podiam mentir tão descaradamente? Sua honestidade o fez confiar demais em homens que mal conhecia e o impediu de avaliar o passado deles.

Ganância. Às vezes estamos tão ansiosos por ganhar algo que queremos acreditar em tudo o que nos dizem, na esperança de que essa oportunidade seja nosso bilhete de loteria premiado. Em cada um dos meus investimentos, quis acreditar nas projeções de pessoas otimistas,

ignorando todas as advertências que me foram feitas. A chance de multiplicar meu dinheiro era irresistível. A ganância impediu que eu refletisse sobre a questão.

Arrogância. Uma das grandes fontes de ingenuidade. Pessoas arrogantes pensam que são mais espertas do que todo mundo. Não sentem necessidade de buscar conselhos ou realizar uma investigação diligente: já sabem o que precisam saber, são donas da verdade. Salomão diz: "O orgulho vem seguido da destruição, e o espírito arrogante, de uma derrocada." Cedo ou tarde, a arrogância cega a pessoa.

Prioridades equivocadas. Às vezes as pessoas decidem não se dedicar a refletir mais profundamente sobre um problema antes de tomar uma decisão importante por não darem o devido valor a investigações diligentes. Preferem ver televisão, navegar na internet ou fazer centenas de outras coisas menos relevantes. Nunca colocam entre suas prioridades a superação da ingenuidade por ignorarem o quanto ela pode lhes custar.

A solução

A solução de Salomão para a ingenuidade é um dos mais simples preceitos de seus escritos. Ele nos desafia a "refletir sobre uma questão" antes de tomarmos uma decisão importante. No capítulo 2, analisamos a qualidade da diligência; "refletir sobre um problema" significa aplicar todos os elementos da diligência ao processo de tomada de decisão. A diligência é como um holofote gigante: basta ligá-lo e a escuridão da ingenuidade desaparece.

Alguns temem que, ao realizarem uma investigação diligente, possam estar insultando a outra pessoa. Temem que ela diga: "Você não confia em mim?" Se isso acontecer, responda o seguinte: "Não tenho nenhum motivo para *não* confiar em você, mas este é um procedimento que adoto em todos os casos. Para evitar qualquer problema, sempre sigo uma regra simples: refletir sobre uma questão antes de tomar qualquer decisão importante." Se a pessoa for verdadeiramente honesta, ela

respeitará seu cuidado e aceitará qualquer tipo de investigação que você realizar.

Não seja ingênuo no que diz respeito a escolhas erradas

Em Provérbios 22:3, Salomão nos adverte: "O prudente vê o mal e se afasta; o ingênuo, porém, segue adiante e sofre por isso." A maioria das pessoas não entra totalmente ignorante em uma situação antiética ou ilegal. Geralmente elas são alertadas antes e, nesse momento, têm uma escolha. Salomão nos diz que o sábio toma consciência e se afasta. Os ingênuos, no entanto, recebem o alerta, sentem uma certa perturbação, mas escolhem continuar seguindo na mesma direção.

Muitos homens e mulheres vêem sinais de alerta surgirem em seus relacionamentos quando fazem coisas que ferem suas consciências, como usar drogas, beber e trair seus cônjuges. Essas pessoas percebem os sinais, sentem o peso na consciência e têm de fazer uma escolha: "Dou as costas e me afasto ou sigo adiante?" Conselheiros matrimoniais revelaram-me que a maioria das vítimas de violência doméstica foi agredida fisicamente uma ou mais vezes por seus parceiros *antes* do casamento. Elas viram o sinal de alerta, mas foram ingênuas a ponto de levarem o relacionamento até o altar. Vinte mil vidas são interrompidas todos os anos por conta de motoristas embriagados que escolhem continuar a beber mesmo sabendo que deveriam parar. Quando entram nos seus carros, no fundo sabem que não deveriam estar dirigindo; no entanto, decidem seguir adiante.

Há um caminho que parece correto...

Salomão adverte que às vezes escolhemos caminhos que parecem corretos, mas que acabam se mostrando equivocados. E quando isso acontece? Quando deixamos de aplicar a diligência em nossas tomadas de decisão. Em Provérbios 14:12, ele diz: "Há um caminho que parece correto aos olhos do homem, porém, no fim, ele leva à morte." Refletir com diligência sobre uma questão evitará que isso aconteça.

Em Provérbios 14:18, Salomão nos diz: "Os ingênuos herdam a insensatez, mas os sagazes serão coroados com a sabedoria." Em outras

palavras, somente aqueles que refletirem sobre os problemas antes de tomarem decisões importantes serão recompensados. Em vez de ganharem a reputação de insensatos, serão premiados com a reputação de sábios.

Como fazer escolhas sábias

Não negue sua ingenuidade. Escolha refletir sobre as questões.

Aceite que a sua tendência natural na tomada de decisão é seguir o caminho da preguiça e da ingenuidade. Escolha deliberadamente refletir sobre as questões antes de tomar decisões importantes.

Busque conselhos. Nunca é demais insistir nesse ponto. Salomão nos adverte repetidas vezes para buscarmos conselhos. Em Provérbios 11:14, ele diz: "Por falta de direção, um povo se arruína, e se salva por muitos conselheiros." Em Provérbios 15:12, afirma: "Na falta de conselhos, os planos fracassam, porém, havendo conselheiros de sobra, eles triunfam." Mais adiante, volta a insistir: "Todo objetivo é alcançado através de conselhos."

Sem os conselhos dos meus sócios, eu jamais teria tido sucesso nos negócios. Sem os conselhos do Dr. Gary Smalley, não viveria o casamento feliz que tenho hoje. E, sem os conselhos de Salomão, não teria alcançado sucesso e felicidade duradouros.

Escolha seus amigos e parceiros com sabedoria. Em Provérbios 13:20, Salomão diz: "Aquele que anda com sábios, sábio se tornará. Porém aquele que anda na companhia dos tolos será destruído." Aqueles que você escolhe como parceiros ou sócios podem fazê-lo crescer ou levá-lo à ruína. Embora você seja amigo de alguém, isso não significa que pode escolhê-lo como sócio. Fique atento a qualquer sinal de alerta que indique desonestidade. Observe quais são as prioridades da pessoa e como a vida dela é organizada. Como ela trata seus pais, seu marido ou sua esposa, seus irmãos ou filhos? O que valoriza mais na vida? Evite a companhia de pessoas tolas.

Escolha ser prudente todos os dias

É fundamental ser prudente no momento de tomar uma decisão importante em qualquer área de nossas vidas. Se você está diante de uma decisão de negócios, financeira ou pessoal, reflita sempre sobre o problema. Se fizer isso e aplicar os passos que discutimos, você tomará decisões sábias que lhe trarão grandes recompensas. Caso contrário, sua tendência natural irá conduzi-lo ao caminho da ingenuidade, que leva à decepção e ao fracasso.

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

1. Faça uma lista de duas ou mais decisões que você considera terem sido grandes erros (pessoais, profissionais ou financeiros). Por exemplo: um gasto desnecessário, um mau investimento, aceitar o emprego errado ou se demitir do certo, um fracasso no casamento ou como pai.

2. Quais das seguintes causas da sua ingenuidade contribuíram para essas decisões?

Simplificação Presunção
Confiança nas pessoas erradas Preguiça
Deixar-se levar pelas aparências
Pressa
Visão curta
Integridade
Ganância
Arrogância
Prioridades equivocadas

3. O que você poderia ter feito de diferente, enquanto tomava sua decisão, para fazer uma escolha melhor?

4. Einstein definiu a loucura como o ato de repetir sempre as mesmas coisas e esperar resultados diferentes. O que você pode fazer de diferente nas suas decisões futuras para garantir escolhas que reflitam sabedoria e não ingenuidade?

5. Coloque no papel as decisões importantes que você precisa tomar no momento atual ou no futuro próximo.

6. Para cada uma dessas decisões, escreva um parágrafo sobre o que você fará para garantir que sua escolha seja a melhor possível.

CAPÍTULO 13

A maior causa do prejuízo financeiro

Assim são os caminhos de todas as vítimas da ganância; ela rouba a vida daqueles que habita.
- Provérbios 1:19

Teste

Verdadeiro ou falso:

Os ricos são mais gananciosos do que os pobres e a classe média.

Quanto mais dinheiro uma pessoa ganha, mais gananciosa ela tende a ser.

A ganância não é um problema na minha vida.

Quando pensamos em ganância, sempre a vemos em outras pessoas. A verdade é que as sementes da ganância estão presentes no coração de todos nós. Em alguns, essas sementes vão sutilmente criando raízes e passam a influenciar cada vez mais as decisões, impedindo-nos de alcançar o que mais valorizamos. Em outros, elas se tornam ervas daninhas que sufocam a alegria da vida. Salomão nos mostra como evitar que a ganância se enraíze e como fugir da sua influência ou controle.

Primeiro, vamos saber como Salomão define ganância. Você respondeu Verdadeiro para qualquer uma das perguntas acima?

Pela definição de Salomão, a resposta certa para todas as questões seria Falso.

O que você quer e com que intensidade?

A ganância não está relacionada apenas ao dinheiro. Embora possa certamente impulsionar a busca de uma pessoa por riquezas e bens materiais, é uma atitude que pode levar a vários comportamentos. Salomão usa duas palavras em hebraico para descrever a ganância. Uma significa "desejar profundamente algo" e a outra sugere querer algo a ponto de se dispor a violar os direitos do próximo para obtê-lo. A ganância é um anseio profundo por determinada coisa que gera a disposição de consegui-la custe o que custar. Em outras palavras, o que define a ganância não é o fato de você querer algo, e sim a intensidade com que você o quer.

Uma pessoa pode ser gananciosa em qualquer área: na busca por poder ou reconhecimento, por amor, por satisfação sexual, por lazer ou por um hobby. Porém, na nossa sociedade, a forma mais visível de ganância é a busca pelo dinheiro.

GANÂNCIA

é um anseio profundo por determinada coisa que gera a disposição de consegui-la custe o que custar.

A ganância pode crescer como um câncer

Michael Landon era um dos meus mais queridos amigos em Hollywood. Quando ele me convidou para filmar seu último projeto, parecia em plena forma. Perguntei-lhe como estava e ele respondeu: "Steven, nunca estive melhor na vida." Quatro semanas depois foi diagnosticado com câncer de pâncreas e fígado. Ao contrário dos cânceres mais agressivos, o do pâncreas cresce lentamente durante anos e geralmente se torna sintomático apenas no estágio final. Mike morreu três meses depois do diagnóstico. Meu pai, por outro lado, foi diagnosticado com um tipo muito agressivo de câncer de pulmão. A doença apresentou sintomas semanas após seu início. Papai morreu sete meses depois do diagnóstico.

A ganância pode crescer como qualquer um desses dois cânceres: de modo agressivo e evidente desde o começo ou de modo mais sutil e oculto até causar uma perda terrível. Foi assim que a ganância entrou na minha vida. Fui convencido a fazer maus investimentos por conta da minha ingenuidade. No entanto, o que me deixou suscetível aos palpites otimistas daqueles que roubaram meu dinheiro foi a ganância. Eu queria ganhar muito dinheiro rapidamente. Quando me dei conta da ganância, era tarde demais; minhas economias tinham sumido.

Você sucumbe à ganância?

Se eu perguntasse se você é ganancioso, provavelmente sua resposta seria não, e você estaria sendo sincero. No entanto, a ganância pode estar se enraizando sutilmente no seu coração. O fato de ainda não ter gerado um sintoma preocupante ou uma conseqüência devastadora não significa que ela não exista ou que seja benigna. Se você não se prevenir ou se tratar, cedo ou tarde ela roubará o que você mais valoriza.

As conseqüências da ganância

1. ***Ela pode roubar sua vida.*** Quando vi pela primeira vez a advertência de Salomão, em Provérbios 1:19, de que a ganância pode roubar a vida daquele que a possui, pensei que fosse uma metáfora. Porque, de fato, conheci inúmeros homens e mulheres em que a ganância causava perturbações, conflitos, uma sensação de vazio, de falta de propósito, de infelicidade. Agora sei que ela também pode roubar literalmente a vida de uma pessoa. Um dos meus ex-sócios fez fortuna com uma série de negócios. Ele tinha uma mulher linda e filhos maravilhosos, mas a ganância lhe roubou toda a alegria e satisfação. Quando seu negócio entrou em colapso, ele deu um tiro na cabeça.

2. ***Ela pode destruir sua segurança financeira.*** Em Provérbios 28:22, Salomão nos diz que a pessoa que tenta enriquecer rapidamente acaba pobre. "Aquele que busca a riqueza instantânea traz a maldade no olhar e não pensa sobre a pobreza que o acometerá." Para os obcecados pelo

enriquecimento, Salomão diz que a riqueza "abrirá as asas e sairá voando como uma águia".

3. ***Ela pode afetar seus entes queridos***. Se você for como eu, tenho certeza de que muitas vezes pensou: "O que eu estou fazendo é problema meu. Não tem nada a ver com meus pais, minha mulher ou meus filhos." Porém, em Provérbios 15:27, Salomão adverte: "O ganancioso traz desarmonia para o próprio lar." Não existe nada que seja problema exclusivamente seu. Nossos atos afetam todos as pessoas que nos cercam. E não importa se a sua ganância é financeira, material, se é por um gosto ou um vício. Nos negócios, ela pode ser inicialmente bem-intencionada. Queremos apenas ganhar mais dinheiro para dar uma vida melhor às nossas famílias. Porém, à medida que as sementes da ganância se enraízam, nos envolvemos de tal forma no trabalho que acabamos negligenciando a família que queríamos beneficiar.

4. ***Ela pode levar à falência emocional***. Em Provérbios 13:7, Salomão escreve: "Existem homens que enriquecem, mas, ainda assim, nada têm." Qualquer pessoa que tenha lido a biografia de Howard Hughes percebe com clareza essa verdade. Ele se deixou levar pela ganância, riqueza, poder, fama e pelas conquistas amorosas. Foi proclamado o homem mais rico do mundo, mas, apesar disso, não tinha felicidade duradoura, satisfação nem segurança. Você também pode conseguir tudo o que cobiça, mas Salomão garante que, mesmo que o consiga, não terá nada de valor.

5. ***Ela pode roubar sua felicidade e o sentido da sua vida***. No começo você só quer um pouquinho mais. Depois, mais um pouquinho. No começo, você pensa no assunto de vez em quando. Depois, começa a pensar nele todo dia, até que ele domine seus pensamentos o dia inteiro. Por fim, não consegue se sentir feliz ou satisfeito, porque está sempre voltado para o que não possui. Você perde sua razão de ser porque sua

vida agora está centrada na busca pelas coisas que ainda não tem. Assim é a ganância.

6. ***Ela pode roubar sua integridade.*** Em Provérbios 28:20, Salomão afirma: "Aquele que tem pressa em enriquecer não será inocente." A ganância nunca é paciente. Ela está sempre com pressa de conseguir aquilo que cobiça, gerando a atitude de "quero o máximo que puder e quero-o agora!" Ela alimenta seu impulso natural por gratificação imediata. No intuito de enriquecer mais rapidamente, as pessoas se dispõem a fazer coisas antiéticas, imorais ou ilegais. Não há nada de errado em desejar mais. Porém, quando esse desejo se torna nossa principal meta, ou nos faz deixar de lado nossas prioridades e nossa ética, ele se torna ganância.

7. ***Ela gera uma falsa sensação de segurança.*** Em Provérbios 11:28, Salomão escreve: "Aquele que se fia em suas riquezas cairá." Infelizmente, quanto mais dinheiro uma pessoa ganha, maior a chance de se tornar arrogante. Ela se sente onipotente e começa a correr riscos. E, quando cai, a queda é dura.

Detectando a ganância em seus estágios iniciais

Lembre-se: a ganância não é definida pelo que você quer, e sim pelo que você faz para obter o que deseja. A ganância também não é simplesmente o desejo por dinheiro e bens materiais. Ela pode estar presente em cada desejo da sua vida: sucesso, amor, sexo, álcool, riqueza ou bens de consumo. A ganância transforma nossos desejos naturais em uma devastadora necessidade de ter cada vez mais, sem considerar o que é melhor para nós e para o próximo. Para impedir que ela controle nossas vidas, precisamos estar atentos para os sintomas que nos alertam da sua presença.

Sintomas iniciais da ganância

Cobiça. Todos nós sentimos um desejo momentâneo de ter coisas que os outros possuem. Isso é perfeitamente natural. Mas a *cobiça* é um desejo forte e persistente de algo que você não tem. Esse algo se torna o foco dos seus pensamentos e anseios. Obter essa coisa acaba se tornando a principal prioridade de sua vida, substituindo outras mais importantes.

Mais, mais, mais. À medida que você conquista seus objetivos e adquire as coisas que quer, em vez de sentir gratidão e alegria pelo que tem, concentra-se no que ainda *não* tem. Descobre que, apesar de estar satisfazendo seus desejos, sente pouco contentamento ou alegria duradoura.

Rápido, rápido. Em vez de perseguir com calma o que quer e trabalhar para consegui-lo, você procura atalhos para obtê-lo mais depressa. Hoje em dia as pessoas contraem dívidas imensas no cartão de crédito porque querem coisas demais antes de terem poder aquisitivo para tanto.

Fechar os olhos para seus valores. Quando você se dá conta de que é capaz de trair seus valores ou sua integridade para conseguir o que quer mais depressa do que o normal, pode ter certeza de que está sendo dominado pela cobiça. Se repetidas vezes trair seus valores, pode ser tarde demais. A boa notícia é que, se perceber que tem uma tendência à ganância, você pode pisar no freio e voltar atrás.

Mais turbulência. Se você estiver passando por muitos conflitos, adversidades e problemas, procure descobrir para onde está direcionando seu foco. Quando nos concentramos constantemente nas coisas que *não* temos, criamos turbulência em nossas vidas e nas daqueles à nossa volta. Esse tipo de turbulência pode ser um sinal de que a ganância está nos dominando.

Como a ganância se instala em nossos corações

Ao terminar a faculdade, eu queria apenas ter sucesso profissional e prover as necessidades da minha família. Quando nosso segundo filho nasceu, eu estava afundado em dívidas e mal tinha dinheiro para pagar as contas. Depois de muitos fracassos, abri um novo negócio com meus

sócios. Foi uma época empolgante. Sem que eu percebesse, meu foco se deslocou da minha família para o sucesso nos negócios. Passei a viajar cada vez mais, até que no décimo ano estava passando a maior parte do tempo na estrada. Não estava trabalhando tão duro por dinheiro ou bens materiais. Minha ganância era por criar mais e mais projetos de sucesso. Eu adorava meu trabalho. Porém, no processo, sacrifiquei minha família. Na época, eu poderia jurar que não era ganancioso, pois meu foco não estava no dinheiro. Mas a verdade é que eu *tinha* ganância: pelo sucesso, pelos elogios e pela admiração dos meus sócios. A ganância pode afetar qualquer objetivo. Pode até gerar um sentimento de posse em relação a seu cônjuge e seus filhos capaz de afetar gravemente o relacionamento.

É possível alcançar um sucesso extraordinário sem ser ganancioso?

Talvez você esteja pensando: "Que história é essa? Eu comprei este livro para aprender os segredos de Salomão porque quero alcançar mais sucesso e ganhar mais dinheiro." Bem, você *pode* alcançar um sucesso extraordinário e aumentar sua renda usando os segredos de Salomão. Não há nada de errado ou imoral em desejar ser bem-sucedido. Esse desejo se torna imoral apenas quando ganha tons de ganância. O verdadeiro sucesso é uma conseqüência natural da aplicação da sabedoria de Salomão, como temos visto no correr do livro. O essencial é esforçar-se para alcançar o sucesso dentro da perspectiva certa. Esteja alerta para os sintomas da ganância; busque conselhos de outras pessoas que se importam com você e com a sua família. Isso evitará que a ganância se instale no seu coração e na sua vida.

Instruções de Salomão para alcançar o sucesso sem ganância

Salomão oferece diversas instruções para alcançarmos o sucesso e a riqueza.

Concentre-se em uma meta e não no dinheiro. O que de fato você quer alcançar na sua vida, na sua família, na sua carreira ou em um projeto em especial? Quando você sabe qual é a sua meta, basta aplicar o que aprendeu sobre diligência e as demais estratégias que estudamos. Em Provérbios 14:23, Salomão escreveu: "Todo trabalho é lucrativo, mas limitar-se a palavras leva apenas à pobreza." Se você aplicar verdadeira diligência aos seus esforços em qualquer projeto, gozará de grande sucesso na maioria das vezes - desde que sua busca pelo sucesso não o faça abandonar seus valores e prioridades.

Use seu trabalho para alcançar o sucesso financeiro, em vez de buscar o enriquecimento por outras vias. Salomão diz que todo trabalho é lucrativo. Diz também que devemos ser diligentes e primorosos no que fazemos. Sou um profissional de marketing. Ganhei muito dinheiro com meu trabalho e perdi muito me aventurando fora da minha área de atuação. Se você aplicar a sabedoria de Salomão aos seus gastos, suas economias crescerão. Se buscar conselheiros competentes, sem tentar enriquecer da noite para o dia, seus investimentos darão lucros significativos.

Não tente ficar rico. Salomão nos ensina claramente a *não* nos concentrarmos em ficar ricos. Fazê-lo é uma das maneiras mais rápidas de ir à falência. Em Provérbios 23:4-5, ele escreve: "Não deixes a busca pela riqueza consumir-te; não apliques nisso a tua inteligência. Nela pousam os teus olhos, e ela não existe mais, pois certamente fará asas para si, como águia que voa para o céu." Quando investi em projetos no intuito de ficar rico, perdi meu dinheiro. Mas, quando me concentrei em alcançar metas com o meu trabalho, tive mais sucesso do que poderia imaginar. Todo mundo quer ganhar na loteria. Todos querem ficar ricos com o mínimo de esforço possível. Mas, para cada ganhador, existem milhões de perdedores. Por outro lado, 100 em cada 100 pessoas que são

diligentes e primorosas no que fazem alcançarão o sucesso. Embora isso envolva um esforço bem maior, gosto muito mais desse caminho.

Como superar a ganância

Como nos livrarmos da ganância depois que somos afetados por ela?

Concentre-se em ser generoso para com os necessitados. Em Provérbios 21:26, Salomão diz: "O justo dá e nada retém." A generosidade é ao mesmo tempo a vacina e o antídoto para a ganância. A maneira mais fácil de eliminá-la da sua vida é esforçar-se ao máximo para doar-se ao próximo. Você não precisa esperar ficar rico para ser generoso. Pode doar seu tempo, sua bondade, suas palavras de incentivo, seu trabalho e qualquer dinheiro ou bens materiais que tiver. Rick Warren, autor do best-seller Uma vida com propósitos, declarou que ele e a esposa ficavam com 10% dos direitos autorais e doavam 90% para um programa de caridade que criaram para ajudar pessoas em todo o mundo. Mas desde cedo ele exerceu a generosidade. Quando se tornou pastor em sua igreja, ele e a esposa combinaram dar 10% de seu modesto salário para obras sociais, aumentando a doação em 1% a cada ano. Depois de 20 anos, a porcentagem chegou a 30%.

Pare de buscar riqueza. Em Provérbios 23:7, Salomão nos diz que "Um homem é como os pensamentos que carrega no coração". Se seus pensamentos e emoções estiverem concentrados em enriquecer, você *será* infectado pela ganância. Em vez disso, deixe seus pensamentos se concentrarem nas suas metas e na generosidade em relação ao próximo.

Não se deixe enganar pela natureza da ganância

Um amigo meu me contou uma história trágica de sua infância. Sua mãe o levou a um circo onde um treinador entrou na jaula de uma serpente enorme. Como já havia feito inúmeras vezes, o treinador ficou imóvel enquanto a serpente começava a se enrolar em seu corpo. Então, a serpente começou a se contrair, e a platéia ouviu, horrorizada, os ossos do homem se quebrando. Quando veio ajuda, era tarde. Meu amigo acrescentou: "Sabe qual

foi o erro do treinador? Ele pensou que tinha domado a serpente. Mas é impossível mudar a natureza dela." O mesmo se aplica à ganância. Todos

achamos que é possível controlá-la. Mas, se você permitir que ela se instale, ela acabará roubando a sua vida - figurativa ou literalmente.

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

DETECTANDO AS SEMENTES DA GANÂNCIA

1. Fique atento aos seguintes sintomas da ganância em sua vida:

Você cobiça o que as outras pessoas têm?
Independentemente do que consegue, você logo quer mais?
Você tem pressa de conseguir o que deseja?
Você trai suas prioridades ou ética para conseguir o que quer?
Você anda sentindo menos contentamento e satisfação?
Você sente uma agitação crescente em sua vida?

2. A ganância é um problema:

No seu trabalho ou na sua carreira?
Nos seus investimentos ou economias?
No seu desejo por bens materiais?
Nos seus relacionamentos?
No seu lazer ou nos seus hobbies?

3. Descreva atitudes específicas que você pode tomar para desapegar-se da ganância.

4. Você usa cartões de crédito para comprar artigos supérfluos mesmo quando está sem dinheiro? O que poderia fazer para deixar de comprá-los quando não pode?

CAPÍTULO 14

Derrotando o inimigo da felicidade e do sucesso

A arrogância precede a ruína, e o espírito altivo, a queda.
- Provérbios 16:18

As atitudes que podem causar as conseqüências mais devastadoras tanto na sua vida pessoal quanto na profissional são a arrogância e a presunção. São atitudes cujas sementes estão presentes em todos nós. Elas já destruíram a vida de indivíduos, arruinaram famílias, minaram empresas e até causaram a derrocada de nações inteiras. São atitudes com as quais todos devemos lidar no decorrer da vida. Nós nos deparamos com elas todos os dias, de uma forma ou de outra. Quando as reconhecemos em nós e lidamos com elas, podemos neutralizar seu poder destrutivo. Quando as ignoramos ou nutrimos, elas são capazes de crescer como um câncer.

Em 2002, Michelle Kwan era a campeã do mundo de patinação artística no gelo e favorita indiscutível à medalha de ouro. Na manhã anterior à final do campeonato, Katie Couric entrevistou Michelle e perguntou por que ela rompera com sua antiga treinadora antes dos Jogos Olímpicos. Michelle afirmou que queria mostrar ao mundo que poderia vencer sozinha, sem a ajuda de técnicos. Nesse instante, eu disse para minha mulher:

- Ela não vai ganhar!

- Por quê? - perguntou Shannon.

- Porque ela está baseando sua decisão na arrogância e na presunção.

Como previ, naquela noite Michelle caiu. E perdeu a medalha de ouro olímpica que coroaria sua carreira.

Na mesma noite vi uma patinadora americana de 16 anos, chamada Sarah Hughes, se preparar para competir. Percebi que no último minuto ela e a treinadora ainda conversavam. Notei com que atenção Sarah fitava os olhos da técnica, absorvendo cada palavra. Ela assentiu, abriu um sorriso radiante e entrou patinando na arena.

- Preste atenção - disse à minha esposa. - Ela vai fazer a melhor performance da vida dela.

Shannon perguntou:

- Como você sabe?

- Veja com que humildade e interesse ela absorve os conselhos da técnica. Como não está desesperada em busca da vitória, vai se divertir fazendo o que mais gosta e tentar patinar da melhor maneira possível.

E foi exatamente assim. Na verdade, Sarah fez um salto quádruplo - que nenhuma patinadora havia tentado antes em uma competição. Ela o fez perfeitamente duas vezes. E ganhou a medalha de ouro.

Conto essa história porque, para mim, a atitude de Michelle é um exemplo claro das conseqüências de uma atitude arrogante, enquanto o comportamento de Sarah demonstra a recompensa da humildade. Todos lutamos contra a arrogância. Eu perdi milhões de dólares e sofri derrotas profissionais e pessoais angustiantes porque a presunção e a arrogância dominavam meus pensamentos.

A arrogância muitas vezes é sutil. Nem percebemos quando estamos sendo influenciados por ela. Foi esse sentimento que causou a queda de Salomão. Apesar do seu poder, riqueza e sabedoria ilimitados, ele perdeu quase tudo por causa da arrogância.

Ele escreveu: "A arrogância precede a ruína, e o espírito altivo, a queda." Ainda assim, a arrogância é um inimigo tão astucioso e implacável que, mesmo conhecendo seu poder destrutivo, você pode sucumbir ao seu canto sedutor.

Avance quase 2.800 anos. A expressão mais usada para descrever os executivos da Enron foi "extrema arrogância". Essa arrogância custou a vida de um executivo, a destruição das reputações de outros, os empregos e economias de milhares de funcionários e a perda de dezenas de bilhões de dólares por parte de investidores, credores e fornecedores. Tratar a arrogância como um sentimento relativamente inofensivo é uma tolice tão grande quanto confundir o vírus mortal ebola com um resfriado comum.

É impossível derrotar um inimigo sem compreendê-lo

O que Salomão quer dizer com a palavra "arrogância"? Ele se refere à transformação que ocorre no nosso coração. A palavra em hebraico deriva de outra que quer dizer "inflado" ou "alto". Uma pessoa arrogante tem o ego inflado. Ela se acha melhor do que as outras. Tende a pensar que é a única responsável pelo que conquistou. Atribui-se o crédito pelas coisas boas da própria vida e culpa os outros pelas más.

A arrogância não é exclusiva de uma classe econômica ou social. Pode ser encontrada entre ricos e pobres, pessoas cultas e ignorantes. Sua causa é o egoísmo. Queremos ser a maior autoridade em nossas vidas. No fundo desejamos que os outros supram nossas necessidades e expectativas como se elas fossem mais importantes do que as do próximo. A maioria das pessoas não se acha arrogante, mas, se você for uma delas, nada fará para que a arrogância deixe de influenciar sua vida.

As conseqüências da arrogância

Nenhuma chance de felicidade duradoura. Em Provérbios 26:12, Salomão escreveu: "Vês um homem sábio aos próprios olhos? Espera-se mais do insensato do que dele." Em outras palavras, uma pessoa presunçosa, que se acha melhor ou mais inteligente do que é, tem menos chances de conseguir algo de verdadeiro valor na vida do que um tolo.

Quando ignorei os conselhos dos meus consultores e das pessoas que se importavam comigo e fiz aqueles maus investimentos, o que me impulsionou foi a ganância. Atrás dela, porém, havia arrogância. Ignorei os conselhos porque pensei que sabia mais do que qualquer outro. *Isso* é arrogância e presunção, sem tirar nem pôr.

Conflitos. Se você estiver em um relacionamento no qual as discussões parecem surgir do nada, isso talvez indique que um de vocês dois é arrogante. De acordo com Salomão, uma pessoa assim não apenas atrai conflitos como os *causa*. "Aquele que possui um coração arrogante alimenta a discórdia." Salomão chegou a afirmar que essa característica é a principal causa dos conflitos. Uma pessoa soberba vê a discordância como uma afronta pessoal e ataca quem discorda dela. Se você percebe que age assim, é hora de refletir sobre o papel que a arrogância e a presunção desempenham na sua atitude e no seu comportamento.

Uma queda. Em Provérbios 18:12, Salomão adverte: "Diante da queda, o coração se exalta."

No meu trabalho, já fiz diversas campanhas de marketing que foram enormes sucessos. Às vezes, esses projetos foram seguidos por fracassos retumbantes. Por quê? Porque minhas vitórias me tornaram arrogante, o que levou aos fracassos subseqüentes.

Desgraça e humilhação. Em Provérbios 11:2, Salomão escreve que onde entra a insolência entra o desprezo. "A arrogância de um homem o derrubará", afirma ele. Você consegue imaginar o desespero de uma pessoa que perde todas as suas economias por não ter ouvido os conselhos daqueles que admira e ama? Consegue imaginar como se sente alguém que causa um enorme prejuízo a seus sócios por impor um

projeto que os faz investir milhões de dólares? Essas são algumas das muitas situações que vivi por causa da minha arrogância. Humildade ou humilhação. Salomão nos oferece uma escolha simples. Seja qual for a situação, podemos escolher entre a humildade e a presunção arrogante para guiar nossas decisões ou comportamentos. Quando entregamos as rédeas à arrogância e à presunção, geralmente recebemos em troca uma dolorosa humilhação.

Aprendendo a lidar com a arrogância

É essencial aprendermos a detectar a presença da arrogância em nós e a lidar com ela. Conheci certa vez um funcionário do Tesouro americano especialista em reconhecer dinheiro falso. Quando perguntei como ele fazia isso, respondeu: "Eu não analiso notas falsas, só analiso as verdadeiras." Explicou que, conhecendo cada centímetro quadrado das notas de 20, 50 e 100 dólares legítimas, quase sempre podia reconhecer instantaneamente uma nota falsificada. O mesmo vale para a arrogância. A melhor maneira de reconhecê-la é compreender a natureza da verdadeira humildade. Ao nos familiarizarmos com suas características, podemos identificar sem demora sua ausência. E, quando não há humildade, geralmente a arrogância assume o controle.

O que *é* a verdadeira humildade? Não é uma atitude de auto-depreciação ou subserviência. A pessoa verdadeiramente humilde acredita sinceramente que tudo o que possui de valor veio e vem da contribuição dos outros. Quando uma pessoa crê profundamente nisso, ela se sente grata por tudo o que aprende e está sempre aberta para novas descobertas. Ela valoriza as sugestões e a ajuda do próximo. Uma das características mais admiráveis dos genuinamente humildes é a disposição de priorizar as necessidades dos outros.

Um dia o ex-pastor da minha igreja, o Dr. Jim Borror, foi procurado por uma mulher que lhe pediu ajuda. Seu marido era um empresário multimilionário, mas, embora parecesse ter tudo o que desejava, era infeliz, amargo e irascível. Não tinha amigos, era detestado pelos funcionários e pelos próprios filhos. Sua mulher apenas o tolerava.

Quando o Dr. Borror recebeu o empresário, este logo começou a falar sobre suas conquistas, manifestando uma enorme arrogância. Afirmava ter erguido sua companhia do nada, sozinho. Nem seus pais tinham lhe dado um centavo. Trabalhara para pagar a faculdade.

Jim falou:

- Então você fez tudo sozinho.

- Fiz - respondeu o homem.

Jim insistiu:

- Ninguém nunca lhe deu nada.

- Nada!

Então, Jim perguntou:

- Quem trocou suas fraldas? Quem o alimentou quando bebê? Quem trabalhou para sustentá-lo? Quem o ensinou a ler e a escrever? Quem lhe deu os empregos que o mantiveram na faculdade? Quem lhe deu o primeiro emprego depois de formado? Quem serve a comida na lanchonete da sua empresa? Quem limpa os banheiros de lá?

O homem baixou a cabeça, envergonhado. Instantes depois, com lágrimas nos olhos, disse:

- Pensando melhor, não conquistei nada sozinho. Sem o esforço das outras pessoas, provavelmente não teria nada.

Jim assentiu e perguntou:

- Você não acha que elas merecem um agradecimento?

O coração do homem se transformou aparentemente da noite para o dia. Nos meses que se seguiram, ele escreveu cartas agradecendo a cada pessoa que contribuíra para sua vida. Fez o mesmo com cada um de seus 3 mil funcionários. Passou a sentir uma profunda gratidão e começou a tratar todos à sua volta com respeito e afeto. Felicidade e paz substituíram a raiva e a discórdia em seu coração. Ele parecia ter rejuvenescido. Seus funcionários passaram a adorá-lo por receberem o tratamento digno e respeitoso que parte da verdadeira humildade.

As recompensas que o dinheiro não pode comprar

Dignidade e apoio. Enquanto a arrogância derruba a pessoa, a humildade a ergue. Salomão diz: "A dignidade, no entanto, sustentará o humilde de espírito." Os "humildes de espírito" consideram o próximo tão importante quanto eles mesmos. Sentem-se gratos pelas coisas que possuem e reconhecem as contribuições dos outros em suas vidas. Ao falar sobre aqueles que vivem humildemente, Salomão diz que a dignidade os sustentará nas épocas boas e más.

Aos 16 anos, Minnie Aiton entrou na faculdade de matemática. Tinha QI de gênio e memória fotográfica. Porém, com o advento da Grande Depressão, abandonou o curso para se tornar assistente administrativa em uma pequena financeira que, com o passar dos anos, se tornou uma das maiores instituições do ramo nos Estados Unidos. Como o negócio crescia, Minnie não se limitava a executar as tarefas que lhe cabiam, mas treinava praticamente todos os gerentes da organização em uma série de habilidades e disciplinas. Além de ter a reputação de saber mais sobre o negócio do que qualquer um no estado, Minnie também era conhecida como uma pessoa extremamente solidária. O presidente da empresa me disse que ela era sem dúvida a funcionária mais admirada e amada da companhia. Em seu funeral, ele me contou: "Quando você estava com Minnie, sentia-se a pessoa mais importante do mundo. Era visível

quanto ela se importava com você e que faria o possível para ajudá-lo." Perto do fim da sua carreira, um advogado lhe disse o que ela ouvira de várias outras pessoas: "Se a senhora fosse homem, já seria vice-presidente sênior há anos." Ofereceu-se para entrar com uma ação contra a empresa que renderia milhões de dólares na justiça. A resposta dela? "Por que eu entraria na justiça contra a First Federal? Durante 40 anos eles me pagaram um salário decente, assim como todos os meus direitos e os planos de saúde da minha família." Com esse argumento, minha querida mãe recusou a oferta. Todos conheciam sua humildade. Era a tia favorita dos seus 27 sobrinhos e sobrinhas, a parente mais querida de seus primos, tias, tios, cunhados e noras. A dignidade a acompanhou durante seus 86 anos de vida.

Sabedoria. Em Provérbios 11:2, Salomão afirma: "A humildade caminha junto com a sabedoria." Em outras palavras, quanto mais humilde você for, mais sábio se tornará. Ao contrário dos arrogantes que acreditam saber tudo, os humildes valorizam o que os outros podem lhes ensinar. Absorvem sabedoria de cada experiência e de cada pessoa que passa por suas vidas.

Substituindo a arrogância pela humildade

A humildade e a arrogância não podem existir no coração simultaneamente. A presença de uma elimina a outra. Em outras palavras, em vez de nos concentrarmos em deixar de ser arrogantes, é muito melhor descobrirmos o que podemos fazer para trazer humildade aos nossos pensamentos e relações.

Seja grato. Mais uma vez, vamos falar do valor da gratidão. Comece a se concentrar com mais freqüência no que há de bom em sua vida, nas incríveis contribuições das pessoas que você mais valoriza. Faça uma lista das coisas que têm valor para você, começando pela mais importante. Quanto maior for sua lista, melhor. Por exemplo, os principais itens da minha são: minha relação com Deus, minha família, a saúde dela, minha saúde, meus queridos amigos, a clareza da minha mente, a capacidade que tenho para me sustentar, meus sócios e meu sucesso profissional. Embora reconheça meu papel em cada um desses

itens, sei que não os usufruiria sem a contribuição de outras pessoas. Ao lado de cada item da sua lista, escreva os nomes das pessoas que o ajudaram em cada área de sua vida. Quando todas essas contribuições começarem a ficar claras para você, a gratidão começará naturalmente a emergir. Durante esse processo, sua humildade crescerá.

Fique mais atento às necessidades do próximo. Concentre-se mais no que pode fazer para suprir as necessidades dos outros. Sua gratidão e humildade aumentarão. Por que Madre Teresa era tão humilde? Porque dedicou toda a sua vida a suprir as necessidades do próximo. Ela se concentrava de tal forma em ajudar os carentes que mal dava atenção aos bens materiais que lhe faltavam. Porém você não precisa se sacrificar como ela. Basta ficar mais atento às necessidades do próximo e ser mais grato pelo que tem.

Considerações finais

Permita-me deixá-lo com mais três conselhos que Salomão oferece sobre a questão da arrogância.

Arrogância e preguiça. Salomão nos diz, em Provérbios 26:16, que uma pessoa preguiçosa é mais sábia a seus próprios olhos do que sete homens sensatos. Em outras palavras, os preguiçosos não se empenham porque se acham melhores do que os esforçados.

O orgulho e os ricos. Em Provérbios 28:11, Salomão nos fala que um homem rico acredita que, por ser rico, é também sábio. Assim, ele deixa de ter o espírito de aprendiz. O pobre, por outro lado, sabe que precisa de mais compreensão e sabedoria, e as procura.

Não se associe aos arrogantes. Em Provérbios 16:19, Salomão escreve: "É melhor ser humilde com os pobres do que repartir riquezas com o soberbo." Em outras palavras, é melhor permanecer humilde e ser amigo das pessoas simples do que se associar a um homem arrogante.

Apesar de conhecer tão profundamente o risco da arrogância, na metade de sua vida Salomão ignorou o que sabia e foi vítima da soberba.

O mesmo pode acontecer com qualquer um de nós. Precisamos estar em constante vigilância, atentos aos sintomas da arrogância em nossas vidas. Apresento a seguir uma lista que pode ser usada como uma

constante verificação dos sinais da arrogância. Reveja sempre a lista das contribuições que outras pessoas lhe trouxeram e faça acréscimos regularmente. Se a soberba é capaz de levar o homem mais sábio, rico e poderoso do mundo à derrocada, pense no impacto que ela pode ter na sua vida.

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

1. Como já dissemos, crie uma "lista da gratidão" e vá fazendo acréscimos diários.

2. Use a lista abaixo. O que tem determinado suas atitudes e atividades: a humildade ou a arrogância?

LISTA DOS SINTOMAS DA ARROGÂNCIA

Você:

• Ignora ou negligencia as necessidades do próximo?

• Vê a maioria das coisas a partir da sua perspectiva ou tenta entender o ponto de vista das outras pessoas?

• Quando está com colegas, amigos ou membros da sua família, fala muito e ouve pouco?

• Fica pensando no que vai dizer em seguida, em vez de prestar atenção no que a outra pessoa está falando?

- Calcula seu sucesso a partir do seu emprego, salário e bens materiais?
- Culpa sempre as outras pessoas pelos seus problemas ou fracassos?
- Demora a admitir que está errado?
- Não demonstra interesse pelas opiniões e sentimentos dos outros?
- Tende a se achar superior?

CAPÍTULO 15

O alicerce do sucesso de Salomão

Melhor do que o ouro é adquirir sabedoria, E adquirir discernimento é melhor do que a prata.
- Provérbios 16:16

Nas sociedades antigas, as casas muitas vezes eram construídas sem alicerces. Embora esse tipo de construção oferecesse abrigo quando o clima estava bom, não era confiável durante as tempestades. Comunidades inteiras eram destruídas no mau tempo. São os alicerces que dão solidez a toda a estrutura. Sem um bom alicerce, nenhuma construção pode durar.

O mesmo vale para nossas vidas. Ainda assim, muitos adultos as constroem sem um alicerce sólido. Encaram cada dia sem um plano bem definido. Podem até ter agendas lotadas de coisas a fazer, mas vivem um dia de cada vez, reagindo a cada vento que traga mudança. Quando eles se deparam com as inesperadas tempestades da vida, ficam logo muito abalados e geralmente tomam decisões ou fazem escolhas equivocadas, às vezes com conseqüências desastrosas.

Você não precisa ter um QI alto para ser sábio!

Um amigo meu era chefe da equipe de engenheiros que projetou e construiu o computador mais avançado do mundo em 1976. Contando-me a respeito, ele proclamou orgulhosamente que a máquina receberia mais de um bilhão de bytes de informação por segundo. Perguntei quantos bytes ele poderia receber e processar simultaneamente. Parecendo um pouco confuso, respondeu: "Bem, um só." Perguntei o que ele acharia de um computador que pudesse receber e processar milhões de bytes ao mesmo tempo. "Isso é impossível", respondeu. Eu então disse que o cérebro humano recebe e processa

dezenas de milhões de bytes de informação simultaneamente. Enquanto o computador dele ocupava uma sala inteira, o computador humano foi miniaturizado para caber em um espaço de alguns centímetros cúbicos.

O que quero dizer com isso? Que cada um de nós é dono do mais avançado computador do mundo. Ele é capaz de produzir conquistas em níveis que a maioria jamais imaginou. Porém, para otimizá-lo e chegar aos altos padrões de sucesso e felicidade que todos podemos alcançar, nosso computador tem de estar com o sistema operacional certo instalado. Salomão oferece o melhor de todos. Ele o chama de "sabedoria".

Você não precisa ter um QI alto ou ser um acadêmico para adquirir sabedoria. Muitos gênios agiram com insensatez, e os mais eruditos acadêmicos do mundo muitas vezes se saíram mal na área da felicidade ou do sucesso material. Ao mesmo tempo, inúmeras pessoas bem-sucedidas do mundo não são gênios nem acadêmicos. No entanto, nos momentos críticos de suas vidas, elas tomaram decisões sábias que as tornaram felizes e realizadas.

Adquirir verdadeira sabedoria oferece uma base sólida para que você possa construir uma vida de decisões sábias. Salomão fornece passos específicos para nos tornarmos pessoas sábias. A sabedoria é extremamente ativa. Ela pode gerar uma vida de sucesso e felicidade extraordinários.

A sabedoria difere totalmente do mero conhecimento. Ter conhecimento é simplesmente absorver informações. Vivemos na era da informação. Podemos adquirir mais informações em um dia do que nossos avós conseguiam em um ano. Porém apenas adquiri-las não gera sucesso, felicidade ou satisfação duradoura.

O segundo passo é a compreensão. Compreender é distinguir as informações verdadeiras e práticas das falsas e inúteis.

A *sabedoria* consiste em usar o conhecimento de que dispomos para aplicá-lo da melhor forma possível na vida. Ela nos permite selecionar as verdades de maior valor e aplicá-las corretamente a todas as situações e circunstâncias.

CONHECIMENTO:
Aquisição de informações.
COMPREENSÃO:
Discernimento e valorização de verdades importantes e úteis.
SABEDORIA:
Aplicação das verdades de maior valor a qualquer situação e à vida em geral.

Adquirindo sabedoria

Salomão dá grande valor à compreensão e um valor ainda maior à aplicação da sabedoria. Eis alguns dos benefícios que ele promete aos que constroem suas vidas sobre os alicerces da sabedoria.

Uma conta bancária de conhecimento. Imagine ter uma conta bancária tão grande que lhe permitisse passar um cheque sempre que precisasse de algo, não importando o valor. O sábio, segundo Salomão, guarda seu conhecimento em uma "conta de sabedoria" como essa. Ele pode sacar dela sempre que se vê diante de uma necessidade ou de qualquer situação que peça uma decisão sábia. Esse não é o caso dos tolos. Em Provérbios 10:14, Salomão escreve: "O sábio entesoura o conhecimento, mas a boca do estulto é perigo iminente."

A compreensão do* porquê *das suas atitudes. Quantas vezes, ao fazer algo estúpido, você pensou "Por que fui fazer isso?" ou "Onde estava com a cabeça?" Se você não compreender suas atitudes, continuará repetindo-as. Isso não ocorre quando adquire sabedoria. Como diz Salomão, em Provérbios 14:8, "A sabedoria do prudente está em compreender seus próprios atos". Quando você passa a compreender melhor seu comportamento e suas tendências, começa também a fazer melhores escolhas.

Uma fonte da vida. Ponce de Leon foi um personagem que saiu pelo mundo procurando a Fonte da Juventude. Nunca a encontrou, pois ela não existe. Salomão revela uma fonte muito mais prática e milagrosa em Provérbios 16:22. Ele a chama de "fonte da vida". O que é ela? A

compreensão. Como uma fonte, a compreensão não só dá vida às suas mais profundas necessidades e desejos como também se torna uma fonte de vida para aqueles à sua volta.

A estima das pessoas em posição de autoridade. Quando você era criança, ficava feliz quando um técnico ou professor lhe sorria e lhe dava um tapinha nas costas, dizendo: "Muito bem! Ótimo trabalho!" O mesmo acontece com os adultos. Odiamos quando uma pessoa em posição de autoridade fica com raiva de nós, seja nosso cônjuge, nosso chefe ou um policial. Salomão nos diz que, se agirmos com sabedoria, *conquistaremos* a estima dessas pessoas (Provérbios 14:35). Ele também afirma: "Um homem será louvado de acordo com sua sabedoria" (Provérbios 12:8). Um louvor pode vir em forma de elogio, prêmio, aumento salarial, promoção.

Valorização e honra. Segundo Gary Smalley, o maior desejo de um ser humano é ser admirado. Todos nós, sem exceção, queremos nos sentir valorizados. Salomão nos diz que a única maneira de sermos valorizados e honrados é nos tornando sábios: "A honra será a herança do sábio."

Riquezas. Salomão fala sobre riquezas materiais e espirituais. Riquezas materiais podem ser calculadas por meio do patrimônio e das contas bancárias. Riquezas espirituais, pelo amor, pela satisfação, pela alegria, pela paz e pela generosidade no atendimento às necessidades das outras pessoas. Muitos sacrificam suas riquezas espirituais na busca de riquezas materiais. Estou convencido de que é preciso muito mais sabedoria para obter a riqueza espiritual. O *coração* do sábio segue um sistema de valores que reflete a verdadeira sabedoria e os valores espirituais e prioridades que a acompanham. É por isso que o homem mais sábio que já existiu pôde afirmar com autoridade que é muito melhor adquirir sabedoria do que ouro e que o conhecimento vale mais do que a prata.

Proteção e segurança. Em Provérbios 2:11-12, Salomão escreve: "A discrição te protegerá e a compreensão será tua guardiã. A sabedoria te salvará dos atos dos homens de má índole, daqueles cujas línguas são

perversas." A sabedoria nos protege não só de situações perigosas como também de pessoas cujos valores e motivações são antiéticos: aquelas que lhe propõem um negócio escuso ou o sócio que lhe pede para falsificar um documento. Salomão nos fala sobre ganhar um nível de discernimento que permita desmascarar indivíduos inescrupulosos de todos os tipos e evitar situações comprometedoras.

Vida longa. Aqueles que constroem suas vidas sobre os alicerces da sabedoria vivem mais. Aceite a sabedoria, diz Salomão, e "serão muitos os anos da sua vida" (Provérbios 4:10). Também aqui ele distingue conhecimento e sabedoria. Quase todos sabem que não usar cinto de segurança pode ser fatal, porém metade das mortes anuais em acidentes de carro se dá porque as pessoas estão sem ele. Quase todos sabem que fumar encurta a vida, mas ainda assim centenas de milhares de pessoas morrem a cada ano de doenças decorrentes do fumo. Não basta ter a informação. Para colher as recompensas prometidas por Salomão, é preciso adquirir e exercitar regularmente a sabedoria.

As conseqüências de não adquirir sabedoria

Uma vida sem propósito, satisfação e felicidade. Em Provérbios 21:16, Salomão diz: "O homem que se afasta do caminho da compreensão permanecerá na companhia dos mortos." Essa é uma afirmação pesada. Ele está falando das pessoas que estão vivas fisicamente, mas se encontram espiritualmente mortas; pessoas que não possuem valores para sustentar suas vidas. Como suas esperanças, sonhos e valores são volúveis, elas são feridas e derrubadas pelos ventos das mudanças e pelas tempestades da vida. Podem se sentir felizes e satisfeitas por algum tempo, mas a felicidade e a satisfação lhes escapam quando mudam as circunstâncias. Então elas procuram derivativos que dêem um sentido às suas vidas. Uma vida que tem por base a sabedoria dificilmente perde seu propósito, alegria ou valor. Você quer apenas "tocar o barco"? Esse é o destino, segundo Salomão, de uma vida que não é construída sobre os alicerces da verdadeira sabedoria.

Decisões que parecem boas, mas que acabam se mostrando ruins. Muitas vezes na vida achamos estar fazendo a escolha certa e acabamos

descobrindo que ela era errada. Recentemente, uma mulher da minha comunidade foi morta com um tiro pelo ex-marido, que depois se suicidou. Quando se casaram, ela estava tão apaixonada que resolveu ignorar os nítidos sinais de desequilíbrio e agressividade que ele apresentava. Em Provérbios 14:12, Salomão adverte: "Um caminho que parece correto para alguém no fim leva à morte." Sem sabedoria, é impossível garantir que nossas decisões serão acertadas para toda a vida.

Mentir para si mesmo. "O que foi que eu fiz?", "Não estava fazendo nada de errado", "Todo mundo faz a mesma coisa". Segundo um policial, essas são as três frases que ele mais ouve quando vai aplicar uma multa de trânsito. As pessoas *acreditam sinceramente* que não fizeram nada de errado. Salomão disse: "Todo homem é íntegro aos seus próprios olhos." As conseqüências de mentir para si mesmo podem ser desastrosas. Para mim, o maior exemplo disso é o bilhete deixado por Adolf Hitler. Depois de exterminar milhões de judeus e de levar o país à ruína, ele começa seu bilhete de despedida com as seguintes palavras: "Morro com o coração feliz." Seguiu afirmando sua convicção de que um dia sua nação se uniria para continuar o trabalho que havia começado e que "a comunidade judaica internacional deve carregar toda a responsabilidade pela guerra".

De um jeito ou de outro, todos acabamos mentindo para nós mesmos. Para evitar que isso aconteça, precisamos de uma bússola moral. De acordo com Salomão, o que nos permite reconhecer e escolher os melhores caminhos na vida é a sabedoria. Sem essa bússola, faremos escolhas que parecem boas no momento, mas que acabam levando a decepções ou a coisas piores.

Decisões tolas. Salomão reservava seu maior desdém para aqueles que chamava de tolos. Porém o fato de tomarmos decisões sem sentido no decorrer da vida - coisa que todos fazemos - não significa que sejamos tolos. Salomão chama assim a pessoa cuja vida se baseia em decisões insensatas, ou seja, a que ergue sua construção sobre areia, e não sobre um alicerce sólido. Ty Coob é possivelmente o maior jogador de

beisebol que já existiu. Estabeleceu inúmeros recordes durante a carreira e acumulou uma respeitável fortuna. Porém apenas três pessoas foram ao seu funeral. Nem mesmo seus filhos estavam presentes. É triste um homem conquistar tanto e, ainda assim, ser amado por tão poucos. Talvez ele se encaixe na definição de tolo de Salomão. No entanto, não há dúvida de que é perigoso basear sua vida em escolhas tolas. Como afirma Salomão: "Os lábios do homem íntegro alimentam a muitos; porém os tolos morrem por falta de sabedoria" (Provérbios 10:21).

Os sinais da tolice

Salomão nos ensina que, se agirmos de forma tola tempo demais, correremos o risco de virar pessoas simplórias. Ele enumera várias características que revelam um comportamento tolo. Minha intenção ao compartilhá-las é que você faça as mudanças necessárias para alterar suas atitudes e seu modo de pensar caso as reconheça em sua vida. Sem a bússola que Salomão nos oferece, eu mesmo poderia ter acabado minha vida como um dos tolos aos quais ele se refere.

Fechar os ouvidos para orientações. "*Você* está tentando *me* ensinar a ler diálogos?", exclamou um famoso ator de televisão quando eu comecei a dirigi-lo em um comercial. Fiquei pasmo. Eu já havia dirigido ganhadores do Oscar e vários atores famosos do cinema e da tevê sem encontrar uma resistência daquelas. Tinha produzido centenas de campanhas televisivas de sucesso e havia criado e escrito aquele comercial. Sabia como ele deveria ser lido para que os consumidores acreditassem em sua mensagem. E, como a celebridade em questão se recusou a ler do jeito que eu queria, o projeto fracassou. Aquele ator foi ofuscado pela própria arrogância e tomou uma decisão tola. Em Provérbios 1:7, Salomão afirma: "Os tolos desdenham da sabedoria e das orientações." Eu mesmo recusei orientações muitas vezes na vida. Felizmente, a afirmação de Salomão mudou completamente minha maneira de ver os conselhos das outras pessoas. O sábio *busca* e valoriza qualquer instrução que possa receber para realizar os projetos importantes de sua vida.

Ter a tendência de se precipitar. Os tolos tendem a dizer tudo o que pensam ou sentem sem antes refletir. Em Provérbios 10:14, Salomão diz: "A boca do estulto é perigo iminente." As pessoas perdem empregos, arruínam carreiras e desintegram casamentos por dizerem coisas estúpidas sem pensar.

Repetir o mesmo tipo de comportamento tolo. Certa vez, Einstein disse que a definição de loucura é tentar repetidas vezes algo que deu errado e esperar um resultado diferente. Salomão disse o mesmo da seguinte maneira: "Da mesma forma que um cão retorna ao próprio vômito, um tolo repete sua tolice."

Ser imune a punições. Em Provérbios 27:22, Salomão escreve: "Mesmo que moas um tolo em um pilão, triturando-o como os grãos, não removerás dele a tolice." Todos tomamos decisões insensatas. Quando somos punidos pelas autoridades ou pela vida, geralmente nos regeneramos. O mesmo não acontece com um tolo. Um dos meus ex-chefes, um homem absolutamente genial, repetiu por três vezes comportamentos fraudulentos que o levaram à prisão. Há alguns dias fiz uma busca no Google para localizá-lo. Ele apareceu como o principal responsável por um escândalo nacional que envolveu o roubo das poupanças de milhares de mulheres. Está sendo processado mais uma vez. Meu ex-chefe é sem dúvida um dos homens mais brilhantes que conheci, mas, mesmo assim, pela definição de Salomão, é um tolo.

Confiar somente no próprio coração. "Eu fiz o que o meu *coração* mandou" é a justificativa de muitas pessoas que fizeram coisas erradas. Todos baseamos nossas decisões na maneira como nos *sentimos.* Às vezes, essas escolhas dão certo. Porém, de acordo com Salomão, o tolo é aquele que baseia suas decisões principalmente nas emoções. Nas palavras dele: "Aquele que confia no próprio coração é um tolo." O fato é que nossas emoções muitas vezes são ofuscadas ou sabotadas por interpretações equivocadas. Ignoramos ou deixamos de buscar os conselhos das outras pessoas. Não refletimos sobre uma questão e agimos de acordo com nossos impulsos. É claro que, ao tomar uma

decisão, devemos levar nossos sentimentos em conta. Porém não devemos baseá-la somente neles. Se o fizermos, o fracasso é garantido.

Destruir seu próprio lar. Nossos lares devem ser um porto seguro para nossas famílias. Porém muitos são tudo, menos isso. São lares onde não há incentivo, onde dominam as críticas, brigas, e às vezes agressões físicas, verbais ou emocionais. Em Provérbios 14:1, Salomão afirma: "A mulher sábia constrói seu lar, enquanto a mulher tola o destrói com as próprias mãos." Todos queremos ter relacionamentos cheios de amor e satisfação. No entanto, as pessoas, em muitas ocasiões, agem com insensatez, destruindo umas às outras, arruinando casamentos e desintegrando suas famílias. Com críticas, raiva ou infidelidade, os tolos destroem seus próprios lares. Salomão os compara à mulher ou ao homem sábios que se empenham ao máximo para encorajar e amar suas famílias, fazendo de seus lares o porto seguro que eles devem ser.

As estratégias de Salomão para se adquirir sabedoria.

Como adquirimos a sabedoria de que fala Salomão? Ele nos oferece uma série de passos específicos:

Busque a sabedoria como se ela fosse um tesouro escondido.

Poucos tesouros são visíveis. É preciso procurá-los. Salomão insiste que busquemos a sabedoria com a paixão de um minerador à procura de ouro e que a valorizemos mais do que qualquer tesouro. Pague o que for preciso para adquiri-la e jamais a menospreze.

Ouça. Seja sempre um aprendiz. Independentemente da situação, procure mais fazer perguntas do que dar respostas. Em Provérbios 1:5, Salomão diz: "O homem sensato ouve e adquire mais conhecimento, enquanto o homem inteligente busca conselhos sábios." A sabedoria não vem de dentro de nós. Ela vem de fontes externas. Lembre-se da importância de buscar conselhos.

Em Provérbios 1:8, Salomão nos adverte: "Ouve as orientações de teu pai e respeita as instruções de tua mãe." Na minha adolescência, meu pai insistia para que eu fizesse um curso de datilografia. Eu recusava, alegando que datilografia era coisa de menina, mas ele me disse que se arrependia de não saber datilografar. Chegamos finalmente a um

acordo. Eu faria o curso durante um semestre. Se ao fim dos seis meses eu não fosse o melhor datilografo da sala, teria de continuar pelos próximos seis. Terminei o curso no primeiro semestre e foi um ganho em minha vida. Antes eu não conseguia escrever tão rápido quanto pensava, e, quando conseguia, ninguém entendia minha letra. Quando ia mais devagar para caprichar na letra, perdia a linha de raciocínio. A datilografia mudou tudo. Passei a digitar meus pensamentos com a mesma rapidez com que eles surgiam na minha cabeça. No fim das contas, toda a minha carreira girou em torno da minha habilidade como datilografo. No decorrer dos últimos 30 anos, escrevi centenas de comerciais e programas. Além disso, tive a felicidade de escrever uma série de best-sellers que acredito terem ajudado pessoas a alcançar mais sucesso e realização em suas vidas. Se eu não tivesse seguido o conselho do meu pai, tudo seria diferente. Mesmo na vida adulta, devemos ouvir com atenção os conselhos dos nossos pais. Ninguém nos ama e deseja nossa felicidade mais do que eles.

Estude o Livro dos Provérbios. Em Provérbios 4:20-22, Salomão escreve: "Meu filho, ouve bem minhas palavras. Não as apartes de teus olhos; guarda-as no teu coração. Pois elas trarão vida para aqueles que as encontrarem e saúde para seus corpos." Ele acreditava piamente que a sabedoria contida no Livro dos Provérbios não era fruto de sua mente, mas uma inspiração divina. Os provérbios citados neste livro correspondem a menos de 1/5 do Livro dos Provérbios. A sabedoria presente neles é verdadeiramente incomparável. Insisto que você siga os conselhos de Salomão e estude suas palavras.

Receba. Se você apenas saborear a água e os alimentos, jamais usufruirá os seus benefícios. O mesmo vale para a sabedoria. Se você se limitar a adquirir conhecimento e compreensão, estará aumentando um pouco o valor da sua vida. Em Provérbios 4:10, Salomão diz: "Ouve, ó filho meu, e *recebe* minhas palavras." Para que a compreensão se transforme em sabedoria, precisamos recebê-la e deixá-la mudar a pessoa que somos. Quando a recebermos e a aceitarmos em nossos corações, ela se manifestará em nossas atitudes e comportamentos.

Coloque os preceitos da sabedoria à frente dos seus pensamentos e da sua visão. Há 33 anos, Gary Smalley me desafiou a ler um capítulo dos Provérbios por dia, durante dois anos. O resultado foi milagroso. Salomão insiste que você faça a mesma coisa. Em Provérbios 3:21-24, ele escreve: "Meu filho, tem bom senso e discernimento, que ambos não se distanciem de teus olhos; eles trarão vida para ti e adornarão teu pescoço. Assim, tu seguirás teu caminho em segurança e não pisarás em falso; quando te deitares, não temerás."

Mais adiante ele segue: "Aferra-te às orientações, não as abandones; guarda-as bem, pois elas são a tua vida."

DO CONHECIMENTO PARA A SABEDORIA

COLOCANDO OS PRECEITOS EM AÇÃO

1.Leia um capítulo do Livro dos Provérbios por dia. Tenha caneta e papel à mão para anotar as descobertas que receber e a maneira de aplicá-las à sua vida. Eu dividi a sua sabedoria em 46 categorias. Neste livro, abordei apenas 15 delas. Pense nos incríveis conselhos e sugestões que estão à sua espera.

2. Quando for estudar o Livro dos Provérbios, sugiro que use uma tradução moderna.

3. O maior defeito da maioria dos livros é não ensinar como aplicar no dia-a-dia as maravilhosas idéias e valores que oferecem ao leitor. Por isso, eu preparei um material para ensinar como aplicar as regras de vida de Salomão no cotidiano. Ele se encontra na minha página na internet: www.stevenkscott.com. Recomendo especialmente meu livro anterior, *Mentored by a Millionaire - The Master Strategies of Super Achievers* (Orientado por um milionário - As principais estratégias dos

super-vencedores), porque ele ensina todas as habilidades necessárias para trazer não só as estratégias do título para a sua vida como também os preceitos de Salomão. No quesito relacionamentos, recomendo dois livros de Gary Smalley: O *DNA dos relacionamentos* e O *amor que permanece para sempre*.

CONHEÇA OS 50 CLÁSSICOS DA EDITORA SEXTANTE

ESPIRITUALIDADE/INSPIRAÇÃO

- Muitas vidas, muitos mestres, de Brian Weiss
- Muitas vidas, uma só alma, de Brian Weiss
- Jesus, o maior psicólogo que já existiu, de Mark W. Baker
- Conversando com os espíritos, de James Van Praagh
- A última grande lição, de Mitch Albom
- Uma ética para o novo milênio, de Sua Santidade, o Dalai-Lama
- A arte da meditação, de Daniel Goleman
- O Mestre dos Mestres (Coleção Análise da Inteligência de Cristo), de Augusto Cury
- Espiritualidade, um caminho de transformação, de Leonardo Boff
- Autobiografia de um iogue, de Paramahansa Yogananda
- O Poder do Agora, de Eckhart Tolle

NEGÓCIOS

- O monge e o executivo, de James C. Hunter
- Como se tornar um líder servidor, de James C. Hunter

- Jesus, o maior líder que já existiu, de Laurie Beth Jones
- Faça o que tem de ser feito, de Bob Nelson
- Seu balde está cheio?, de Tom Rath e Donald O. Clifton
- A hora da verdade, de Jan Carlzon
- A Boa Sorte, de Álex Rovira Celma e Fernando Trias de Bes
- Você é mais capaz do que pensa, John G. Miller
- Seis fundamentos do sucesso profissional, de Stuart R. Levine

FICÇÃO

- O Código Da Vinci, de Dan Brown
- Ponto de Impacto, de Dan Brown
- Anjos e Demônios, de Dan Brown
- Fortaleza Digital, de Dan Brown
- As cinco pessoas que você encontra no céu, de Mitch Albom

LIVROS DE BOLSO

- Dez leis para ser feliz, de Augusto Cury
- Seja líder de si mesmo, de Augusto Cury
- Você é insubstituível, de Augusto Cury
- Palavras de sabedoria, de Sua Santidade, o Dalai-Lama
- A vida é bela, de Dominique Glocheux
- Filtro solar, de Mary Schmich
- Posso conseguir o que desejo, de Iyanla Vanzant
- Quem acredita sempre alcança, de Peter McWilliams

AUTO-AJUDA

- O método fácil de parar defumar, de Allen Carr
- Por que os homens fazem sexo e as mulheres fazem amor?, de Allan e Barbara Pease
- Desvendando os segredos da linguagem corporal, de Allan e Barbara Pease
- Por que os homens mentem e as mulheres choram, de Allan e Barbara Pease

- O poder que vem do seu nome, de Aparecida Liberato e Beto Junqueyra

- Nunca desista de seus sonhos, de Augusto Cury

- Pais brilhantes, professores fascinantes, de Augusto Cury -100 segredos dos bons relacionamentos, de David Niven

- Não leve a vida tão a sério, de Hugh Prather

- Mantenha o seu cérebro vivo, de Laurence Katz e Manning Rubin

- 100 segredos das pessoas felizes, de David Niven

- Enquanto o amor não vem, de Iyanla Vanzant

- A Dieta do Abdômen, de David Zinczenko e Ted Spiker

- A Dieta de South Beach, de Arthur Agatston

- O poder da paciência, de M. J. Ryan

REFERÊNCIA

- 1.000 lugares para conhecer antes de morrer, de Patricia Schultz

- O ócio criativo, de Domênico De Masi

Informações sobre os
próximos lançamentos

Para receber informações sobre os lançamentos da Editora Sextante, basta cadastrar-se diretamente no site www.sextante.com.br
Para saber mais sobre nossos títulos e autores, e enviar seus comentários sobre este livro, visite o nosso site www.sextante.com.br ou mande um e-mail para atendimento@esextante.com.br
Editora Sextante Rua Voluntários da Pátria, 45 / 1.404 - Botafogo
Rio de Janeiro - RJ - 22270-000 - Brasil Telefone (21) 2538-4100 - Fax (21) 2286-9244 E-mail: atendimento@esextante.com.br

Informações do Livro Impresso:

I.S.B.N.: 9788575424162

Cód. Barras: 9788575424162

Reduzido: 2600668

Altura: 21 cm.

Largura: 14 cm.

Profundidade: 1 cm.

Acabamento : Brochura

Edição : 1 / 2008

Idioma : Português

País de Origem : Brasil

Número de Paginas : 176

Preço do Livro Impresso no site do Bondfaro em dezembro de 2010

CD POINT
música, vídeo & games

R$ 17,41
6x de R$ 2,91
IR À LOJA

bestbooks

R$ 18,63

IR À LOJA

LIVRARIA GALILEU

R$ 17,51
3x de R$ 5,84
IR À LOJA

CIA. dos LIVROS

R$ 15,82

frete grátis
IR À LOJA

fnac

R$ 15,90

IR À LOJA

LIVRARIA da TRAVESSA

R$ 19,90
3x de R$ 6,64
IR À LOJA

Vitrola

R$ 12,90

IR À LOJA

Saraiva .com.br

R$ 14,15

IR À LOJA

R$ 12,46

IR À LOJA

R$ 12,38

IR À LOJA

R$ 19,90

IR À LOJA

Digitalizado para E-book em Dezembro de 2010

Por Universo Unido E-books e Docs

UNIVERSO UNIDO

E-BOOKS E DOCS

Nós do Universo Unido e-books e docs, desejamos que todos os brasileiros tenham acesso aos livros, nosso objetivo é que livros como este estejam em formato digital pela internet numa simples busca no Google.
Lembrando a você leitor que unidos seremos mais fortes e teremos muito mais progresso.
Faça a sua parte compartilhe esse e-book vamos fazer o Brasil um país de pessoas unidas, contribua com o criança esperança ou qualquer instituição que você achar melhor, mas o importante é que cada um faça sua parte por mínima que seja e jamais subestime seu poder de ajuda, até porque, foi pensando em ajudar, que você agora possui este e-book.